

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO ĐÚNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HẸM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ
VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ**

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014)

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU
TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

(Quyết định đăng ký niêm yết số 144/QĐ-SGDHCM của Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 24/09/15)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

Địa chỉ: 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội

Điện thoại: 04.3974.4168; Fax: 04.3974.4068; Website: www.cddc.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: Số 14 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04.3577.1968 Fax: 04.3577.1966

Website: <http://www.apec.com.vn>

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông **VŨ ĐÌNH NHÂN**

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc

Số điện thoại: 04.3974.4168

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO ĐÚNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

-----o0o-----

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định đăng ký niêm yết số...../QĐ-SGDHCM của Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày...../...../.....)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

Địa chỉ: 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội

Điện thoại: 04.3974.4168; Fax:04.3974.4068; Website:www.cddc.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: Số 14 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04.3577.1968 Fax: 04.3577.1966

Website: <http://www.apec.com.vn>

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông **VŨ ĐÌNH NHÂN**

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc

Số điện thoại: 04.3974.4168

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ



**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH
CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty CP Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)

Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông

Mã cổ phiếu : CDO

Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng số lượng niêm yết : 20.000.000 cổ phiếu

Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá): 200.000.000.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHỨNG KHOÁN
CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG**

Địa chỉ: 14 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04.3577.1968 Fax: 04.3577.1966

Website: www.apec.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán-Tư vấn Đất Việt (Chi nhánh Hà Nội)

Địa chỉ: P.1047, Số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Phường Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại : 04. 35122655

Fax: 04.35122805

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	5
1. Rủi ro về kinh tế.....	5
2. Rủi ro về Pháp luật.....	7
3. Rủi ro đặc thù của ngành	7
4. Rủi ro biến động tỷ giá, lãi suất, giá chứng khoán.....	10
5. Các rủi ro khác	11
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	12
1. Tổ chức đăng ký niêm yết.....	12
2. Tổ chức tư vấn niêm yết	12
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	13
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	15
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	15
2. Cơ cấu tổ chức Công ty.....	23
3. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty.....	24
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông	34
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết	36
6. Hoạt động kinh doanh.....	36
7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	54
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	57
9. Chính sách đối với người lao động	61
10. Chính sách cổ tức	63
11. Tình hình hoạt động tài chính	63
12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	71
13. Tài sản.....	82

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2015-2017	83
15. Chiến lược định hướng phát triển sản xuất kinh doanh:	87
16. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	90
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết. 90	
18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:	90
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	91
1. Loại chứng khoán.....	91
2. Mệnh giá	91
3. Mã chứng khoán.....	91
4. Tổng số chứng khoán niêm yết.....	91
5. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:	91
6. Phương pháp tính giá	92
7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	96
8. Các loại thuế có liên quan	97
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT.....	97
1. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	97
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:	97
VII. PHỤ LỤC.....	98

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới kết quả hoạt động kinh doanh của công ty/ hoặc giá cả chứng khoán niêm yết của công ty

1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ phát triển kinh tế và các ngành liên quan

Kinh tế Việt Nam năm 2014 có nhiều điểm tích cực tạo cơ hội cho các nhà đầu tư kinh doanh phát triển sản xuất: kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt. Tăng trưởng đạt mức tăng khá và có dấu hiệu khả quan ở những ngành, lĩnh vực trọng yếu. Sản xuất công nghiệp tiếp tục phục hồi, nhất là công nghiệp chế biến, chế tạo. Cầu trong nước đã có chuyển biến theo hướng tích cực. Cán cân thương mại được cải thiện, trong đó xuất siêu đạt mức cao. Thị trường tiền tệ và thị trường ngoại hối ổn định.

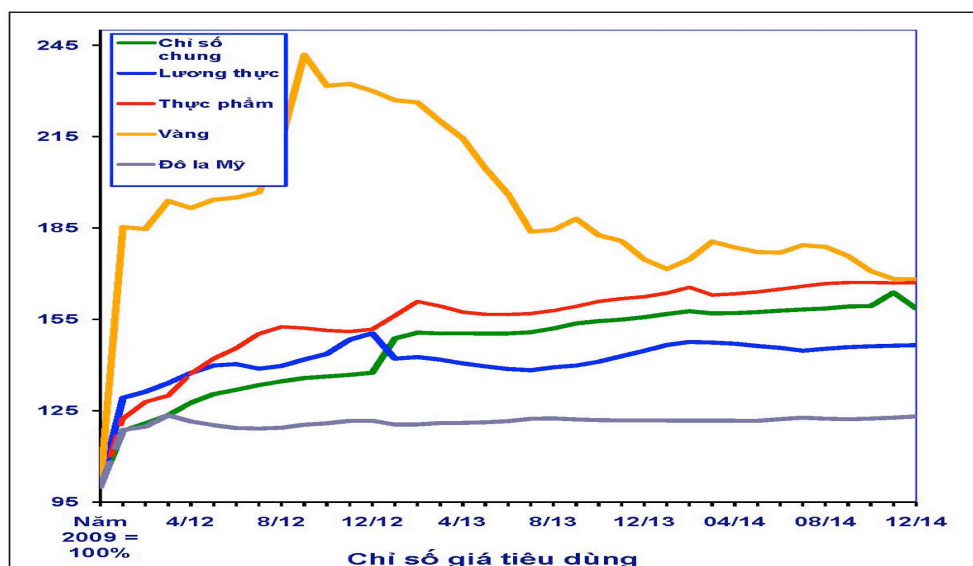
Theo số liệu từ tổng cục thống kê Việt Nam, Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2014 ước tính tăng 5,98% so với năm 2013, trong đó quý I tăng 5,06%; quý II tăng 5,34%; quý III tăng 6,07%; quý IV tăng 6,96%. Trong khu vực công nghiệp và xây dựng, ngành công nghiệp tăng 7,15% so với năm trước, trong đó công nghiệp chế biến, chế tạo có chuyển biến khá tích cực với mức tăng cao là 8,45%, cao hơn nhiều so với mức tăng của một số năm trước. Tính chung cả năm 2014, chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp ước tính tăng 7,6% so với năm 2013. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2014 ước tính đạt 2945,2 nghìn tỷ đồng, tăng 10,6% so với năm 2013, nếu loại trừ yếu tố giá tăng 6,3%, cao hơn mức tăng 5,5% của năm 2013. Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 13,6%, nhập khẩu tăng 12,1%, tổng lượng khách quốc tế đến Việt Nam tăng 4% so với năm 2013.

Lạm phát

Rủi ro lạm phát là rủi ro khi tỷ lệ lạm phát thay đổi tác động tới chi phí đầu vào như nguyên vật liệu, nhân công, chi phí vốn... từ đó ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh. Sự mất giá của đồng tiền vô hiệu hóa hoạt động hạch toán.

Theo số liệu của Tổng cục thống kê, lạm phát năm 2014 tăng ở mức khá thấp trong 10 năm trở lại đây. CPI tháng 12/2014 tăng 1,84% so với cùng kỳ năm 2013. CPI bình quân

2014 tăng 4,09% so với bình quân năm 2013. Lạm phát dự kiến sẽ vẫn được kiểm soát tốt trong năm 2015 cùng với tác động của giá dầu thế giới giảm mạnh.



Những diễn biến chung của nền kinh tế luôn ảnh hưởng tới sự phát triển của các thành phần kinh tế, khi nền kinh tế ở chu kỳ tăng trưởng, các yếu tố vĩ mô được kiểm soát tốt, sức cầu tăng mạnh sẽ là động lực để phát triển doanh nghiệp, ngược lại khi kinh tế suy thoái sẽ kéo theo lãi suất và lạm phát tăng cao... là lực cản không nhỏ tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Dù diễn biến gần đây của nền kinh tế, chỉ số lạm phát đang có ảnh hưởng tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty song để phòng ngừa những biến động bất thường có thể xảy ra, tác động tới hoạt động của doanh nghiệp, công ty đã chủ trương đẩy mạnh thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí, xây dựng kế hoạch kinh doanh linh hoạt, đảm bảo đúng tiến độ các dự án tham gia, tìm kiếm nguồn vốn với chi phí rẻ...

Hoạt động kinh doanh khách sạn

Rủi ro kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn xảy ra khi các yếu tố kinh tế tác động đến ngành khách sạn. Hoạt động kinh doanh khách sạn cũng phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh tế chung đặc biệt là đối với khách sạn hạng cao cấp như Công ty đang quản lý. Tuy nhiên, với tình hình kinh tế vĩ mô ngày càng ổn định và đi vào đà tăng trưởng như hiện nay, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn không phải là một rủi ro đáng ngại với hoạt động công ty.

2. Rủi ro về Pháp luật

Hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các luật về đất đai, bất động sản, các chính sách thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Do hệ thống luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, thay đổi có thể theo chiều hướng thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra bất lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó các văn bản dưới luật còn có sự chồng chéo, điều này ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty có bộ phận pháp chế thường xuyên theo dõi cập nhật kịp thời, nắm bắt đường lối chính sách để từ đó có chiến lược phát triển phù hợp trong từng giai đoạn.

3. Rủi ro đặc thù của ngành

Trong lĩnh vực hoạt động truyền thống của công ty là tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng, có một số rủi ro đặc thù như:

✚ Rủi ro thanh toán

Đây là rủi ro đặc thù của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng. Hiện tại khách hàng chính của công ty trong hoạt động này là các công ty bất động sản, xây dựng. Trong bối cảnh lĩnh vực bất động sản, xây dựng tiềm ẩn nhiều rủi ro như dự án thay đổi chủ đầu tư, chủ đầu tư chuyển đổi mục đích dự án, dự án thiếu hụt vốn... công ty có thể chịu tác động dây chuyền, gặp rủi ro chậm trễ thanh toán công nợ.

✚ Rủi ro biến động nhân sự

Đây là rủi ro đặc thù của ngành hoạt động tư vấn thiết kế. Sản phẩm của ngành tư vấn là sản phẩm “chất xám”, là thành quả công sức của một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, làm việc theo nhóm hiệu quả, có bề dày kinh nghiệm tư vấn, quản lý dự án. Tuy nhiên nguồn nhân lực chất lượng cao trong ngành này đang thiếu hụt trầm trọng dẫn tới việc cạnh tranh gay gắt để thu hút lao động. Dù đã xây dựng được một lực lượng cán bộ nhân viên đáp ứng yêu cầu công việc đồng thời có những chế độ chính sách đãi ngộ lao động hợp lý để người lao động gắn bó với công ty song rủi ro biến động nhân sự vẫn có tác động không nhỏ tới sự vận hành của mảng hoạt động tư vấn thiết kế. Trong

tương lai, công ty định hướng đẩy mạnh việc tuyển dụng lao động trẻ, thực hiện đào tạo nội bộ để đảm bảo có đội ngũ kế thừa từ đó duy trì sự phát triển ổn định.

Từ năm 2015, công ty tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn. Mảng hoạt động này chứa đựng những yếu tố rủi ro như sau:

✚ Rủi ro môi trường du lịch

Trong bối cảnh thế giới nhiều rủi ro, Việt Nam đang nổi lên như một điểm đến an toàn, ổn định về chính trị, tôn giáo. Tuy nhiên ý thức con người đối với việc bảo vệ môi trường du lịch chưa cao thể hiện ở việc khai thác thiên nhiên bừa bãi gây ô nhiễm môi trường, vệ sinh không đảm bảo, hoạt động quản lý yếu kém tạo ấn tượng không tốt đối với du khách, hệ thống giao thông lạc hậu, hàng không đứng ở thứ hạng thấp thường xuyên xảy ra chậm chuyến, hủy chuyến..., một số tệ nạn như ăn xin, móc túi, đeo bám, nài ép khách du lịch để lại hình ảnh không đẹp về môi trường du lịch Việt Nam. Những bất cập trên có tác động không tốt tới hoạt động kinh doanh khách sạn thể hiện ở việc thời gian lưu trú của khách quốc tế ở Việt Nam khá ngắn. Nếu không sớm được cải thiện, sẽ ảnh hưởng tới số lượng du khách tới Việt Nam trong những năm tới đây từ đó ảnh hưởng tới việc kinh doanh khách sạn.

✚ Rủi ro cạnh tranh trong kinh doanh khách sạn

Việt Nam có thể mạnh về du lịch do có những nét đặc trưng về phong cảnh, con người, phong tục tập quán, có rừng, có biển, có môi trường thiên nhiên đa dạng. Chính vì vậy không chỉ các tập đoàn đa quốc gia chuyên hoạt động kinh doanh khách sạn mà cả những tập đoàn trong nước cũng muốn gia nhập thị trường này. Khách sạn, cơ sở lưu trú vẫn tiếp tục được xây dựng thêm tạo ra cuộc chiến về giá thuê phòng và tỷ suất phủ kín phòng khách sạn. Để giảm thiểu rủi ro này, công ty đã liên kết với nhiều hãng du lịch trong và ngoài nước để đảm bảo sự ổn định của nguồn khách thuê phòng.

✚ Rủi ro đặc thù trong việc quản trị kinh doanh khách sạn

Kinh doanh khách sạn là hoạt động kinh doanh trên cơ sở cung cấp các dịch vụ lưu trú, ăn uống và các dịch vụ bổ sung cho khách nhằm đáp ứng các nhu cầu ăn, nghỉ và giải trí của họ tại các điểm du lịch, khách sạn nhằm mục đích có lãi. Như vậy, quản trị kinh doanh khách sạn sẽ phải kết hợp được hài hoà giữa quản trị lưu trú và quản trị hoạt

động cung cấp thực phẩm dịch vụ khác cho khách hàng. Trong quản trị khách sạn, Công ty sẽ phải đối mặt với các rủi ro đặc thù liên quan đến 2 hoạt động quản trị trên như môi trường du lịch trong nước, biến động giá phòng do cạnh tranh, rủi ro trong quản lý nhân sự, rủi ro trong chế biến thực phẩm và rủi ro do tâm lý của khách hàng. Trong đó, đối với công ty, rủi ro tâm lý khách thuê phòng cũng tác động tương đối lớn. Khách hàng của Công ty có một lượng lớn là khách hàng Nhật Bản – vốn được xem là những khách “khó tính” hơn so với khách đến từ các vùng khác.

Một rủi ro khác liên quan đến quản trị khách sạn mà Công ty phải đối mặt đó là rủi ro có thể phát sinh từ hợp đồng thuê địa điểm kinh doanh trong trường hợp phải chấm dứt hợp đồng trước hạn hoặc không được tiếp tục gia hạn hợp đồng. Công ty với đặc điểm phải đi thuê địa điểm để kinh doanh chứ không phải tự xây dựng hay mua lại địa điểm nên có thể đối mặt với rủi ro này. Công ty đã thực hiện đầu tư lớn về nhân sự, về công tác quản trị khách sạn để kinh doanh chính vì thế yếu tố kinh doanh lâu dài được cũng là một vấn đề quan trọng đối với hoạt động Công ty. Để đảm bảo ổn định trong kinh doanh, trong hợp đồng thuê kinh doanh công ty cũng đã yêu cầu bên cho thuê phải đảm bảo ổn định trong suốt thời gian thuê đồng thời cũng thoả thuận thanh toán trước cho bên cho thuê 15 năm để đảm bảo quyền lợi cũng như yên tâm hơn trong việc tham gia quản lý, điều hành và kinh doanh khách sạn. Đồng thời, với quan hệ lâu năm với bên cho thuê, Công ty cũng cố gắng tối đa để hạn chế rủi ro này.

Hiện tại, đối với mảng khách sạn, công ty tập trung phục vụ khách hàng đến từ Nhật Bản là chủ yếu. Khách sạn của Công ty ngay từ thiết kế ban đầu đến xây dựng và hoàn thiện đã được định hướng sẵn cho mảng khách hàng là khách Nhật Bản. Thị trường khách Nhật là thị trường nhiều tiềm năng ở Hà Nội nhưng rất ít khách sạn ở Hà Nội xây dựng để phục vụ riêng cho khách Nhật Bản (vốn được xem là “khó tính”). Ngoài Canlde Hotel thì ở Hà Nội còn một số khách sạn khác như Nikko, Crowed là chuyên về mảng khách này. Tập trung chính vào 1 mảng khách hàng sẽ dẫn đến rủi ro khi mảng khách hàng này thay đổi sẽ tác động lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, ban lãnh đạo công ty tin tưởng rằng nguồn khách Nhật Bản của công ty sẽ ổn định bởi hàng loạt các doanh nghiệp Nhật Bản đang hoạt động mạnh ở Việt Nam (như Yamaha,

Honda, Toyota, Cannon,...). Đồng thời, sau thời gian hoạt động, thương hiệu của khách sạn cũng dần thu hút nhiều khách hàng trong và ngoài nước khác. Chính vì thế tác động của rủi ro này đối với hoạt động của Công ty sẽ không lớn.

4. Rủi ro biến động tỷ giá, lãi suất, giá chứng khoán

🚩 Tỷ giá hối đoái, lãi suất:

Sản phẩm của Công ty trong mảng tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu chủ yếu có nguồn đầu vào đầu ra trong nước, nên những thay đổi về tỷ giá ít gây ra những biến động trong sản xuất kinh doanh cho Công ty. Đối với mảng hoạt động khách sạn, khi đồng Việt Nam rẻ hơn các ngoại tệ khác, khách du lịch quốc tế có xu hướng tới Việt Nam và chi tiêu nhiều hơn. Dự kiến mảng khách sạn của Công ty chủ yếu đón khách quốc tế nên việc thay đổi tỷ giá có tác động không nhiều tới hoạt động này.

Về mặt lãi suất, trong thời gian qua lãi suất cho vay của các ngân hàng có xu hướng giảm, đây là tín hiệu tích cực cho sự phục hồi của nền kinh tế. Các gói cho vay ưu đãi đối với lĩnh vực bất động sản góp phần giúp ngành này phá băng, từ đó thị trường xây dựng bất động sản bắt đầu chuyển động trở lại, tác động tích cực tới mảng kinh doanh vật liệu của công ty. Trong ngắn hạn yếu tố lãi suất chưa thực sự ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất của Công ty do ban lãnh đạo Công ty luôn có được sự chủ động và những điều chỉnh kịp thời trong công tác điều hành. Tuy nhiên, trong dài hạn, với những biến động khó lường, lãi suất vẫn là một yếu tố rủi ro tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở giao dịch, giá cổ phiếu của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn từ biến động chung của thị trường chứng khoán, biến động trên các thị trường liên quan như vàng, ngoại tệ, cũng như những thay đổi trong chính sách điều hành của các cơ quan quản lý có liên quan như Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, các Sở Giao dịch... từ đó có thể ảnh hưởng đến các kế hoạch huy động vốn và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

5. Các rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, địch hoạ, v.v... là những rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty....

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức đăng ký niêm yết

Ông Vũ Đình Nhân Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc

Ông Nguyễn Minh Quang Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông Bùi Đăng Định Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn niêm yết

Ông Nguyễn Đỗ Lăng Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty cổ phần Chứng khoán Châu Á – Thái Bình Dương tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

1/ **“Công ty”**: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) được thành lập vào ngày 10/06/2007. Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014.

2/ **“Bản cáo bạch”**: Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.

3/ **“Cổ phần”**: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.

4/ **“Cổ phiếu”**: Chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần cổ phần của Công ty.

5/ **“Cổ đông”**: Tổ chức hay cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty và có đăng ký tên trong sổ đăng ký cổ đông của Công ty.

6/ **“Cổ tức”**: Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi đã thực hiện các nghĩa vụ tài chính.

7/ **“Đại hội đồng cổ đông”**: Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC).

8/ **“Hội đồng quản trị”**: Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC).

9/ **“Ban kiểm soát”**: Ban kiểm soát của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC).

10/ **“Ban Tổng Giám đốc”**: Ban Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC).

11/ **“Vốn điều lệ”**: Vốn do tất cả các cổ đông đóng góp và quy định tại Điều lệ.

12/ **“Tổ chức niêm yết”**: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC).

13/“Tổ chức kiểm toán”:Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán-Tư vấn Đất Việt (Chi nhánh Hà Nội)

Các từ, nhóm từ được viết tắt hoặc được nhắc lại nhiều lần trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

CDDC	Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
HĐQT	Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
BKS	Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
GD	Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
BGD	Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VSCH	Vốn chủ sở hữu
Giấy CNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
Số CMND	Số chứng minh nhân dân
UBCKNN	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
HSX	Sở giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh
BCTC	Báo cáo tài chính
CTCP	Công ty cổ phần

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết

- Tên tổ chức : **CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ**
- Tên viết tắt : CDDC .,JSC
- Trụ sở chính : 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.
- Điện thoại : 04.3574.4168
- Fax : 04.3574.4068
- Website : www.cdcc.vn
- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ : **200.000.000.000 đồng** (*Bằng chữ: hai trăm tỷ đồng*)
- Vốn điều lệ thực góp : 200.000.000.000VNĐ (*Bằng chữ: hai trăm tỷ đồng*).
- Ngày trở thành công ty đại chúng: 31/12/2014
- Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:
 - Ngành nghề kinh doanh chính:
 - Tư vấn thiết kế công trình xây dựng
 - Thi công công trình xây dựng
 - Thương mại vật liệu xây dựng, nguyên liệu sản xuất nền và hàng hoá khác

- Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, dịch vụ khách sạn

Các ngành nghề kinh doanh khác đăng ký trên giấy đăng ký kinh doanh:

- Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh
- Hoàn thiện công trình xây dựng
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và các động vật sống (Trừ các loại nhà nước cấm)
- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp
- Bán buôn kim loại và quặng kim loại (trừ quặng uranium và thorium)
- Quảng cáo (không bao gồm quảng cáo thuốc lá)
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh

Chi tiết:

- + Bán lẻ tranh, tượng và các tác phẩm nghệ thuật khác mang tính thương mại
- + Bán lẻ dầu hỏa, bình ga, than, củi sử dụng làm nhiên liệu để đun nấu trong gia đình
- + Bán lẻ hàng hóa sử dụng để lau chùi, quét dọn, làm vệ sinh như chổi, bàn chải, giẻ lau
- Đúc sắt, thép
- Sản xuất nồi hơi (trừ nồi hơi trung tâm)
- Rèn, đập, ép và cán kim loại; luyện bột kim loại
- Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại chưa được phân vào đâu
- Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp
- Sản xuất sản phẩm chịu lửa
- Sản xuất sắt, thép gang
- Đúc kim loại màu
- Sản xuất các cấu kiện kim loại
- Sản xuất thùng, bể chứa và các dụng cụ chứa đựng bằng kim loại
- Gia công cơ khí, xử lý và tráng phủ kim loại
- Sản xuất dao kéo dụng cụ cầm tay và đồ kim loại thông dụng

- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng (trừ răng giả)
- Xây dựng nhà các loại
- Lắp đặt hệ thống điện
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác
- Bán lẻ ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống)
- Đại lý ô tô và xe có động cơ khác
- Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác
- Bán ô tô, xe máy
- Bán buôn sản phẩm thuốc lá thuốc Lào
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình
- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy khác
- Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ
- Chuẩn bị mặt bằng (không bao gồm dò mìn và các loại tương tự tại mặt bằng xây dựng)
- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí
- Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
- Bảo dưỡng và sửa chữa mô tô, xe máy
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô xe máy
- Bán buôn gạo
- Bán buôn thực phẩm
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông
- Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc Lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp
- Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc Lào trong các cửa hàng chuyên doanh

- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)
- Vận tải hành khách đường bộ khác
- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học xã hội và nhân văn
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng
- Giáo dục nghề nghiệp
- Đào tạo cao đẳng
- Đào tạo đại học và sau đại học
- Cho thuê xe có động cơ
- Giáo dục mầm non
- Giáo dục tiểu học
- Giáo dục trung học cơ sở và trung học phổ thông
- Giáo dục thể thao và giải trí
- Giáo dục văn hóa nghệ thuật
- Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
- Sản xuất khác chưa được phân vào đâu
- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất

- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu

Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh; (Đối với các ngành nghề kinh doanh có điều kiện, Doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật).

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102963747 do Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp ngày 9/10/2008 với vốn điều lệ ban đầu là 1.8 tỷ đồng.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam, nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng: cầu cống, đường xá, trường trạm... , nhu cầu phát triển bất động sản tại hầu khắp các phân khúc đều tăng mạnh. Để mở rộng hoạt động kinh doanh, Công ty đã tiến hành tăng vốn lên 12 tỷ đồng vào tháng 4/2011 sau đó tăng lên 18 tỷ đồng vào tháng 7/2011.

Trải qua 6 năm xây dựng và phát triển, công ty đã có vị trí nhất định trong khối các doanh nghiệp tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng tại địa bàn thủ đô Hà Nội và các tỉnh phía Bắc; đặc biệt mảng tư vấn thiết kế được đẩy mạnh từ năm 2013. Ngoài ra công ty cũng là một trong những doanh nghiệp cung cấp nguyên phụ liệu nền có uy tín trên thị trường, là nhà cung cấp đầu vào cho thương hiệu nền Vivian's.

Trong năm 2014, công ty chủ trương mở rộng kinh doanh trong ngành khách sạn, dịch vụ, tiếp nhận khách sạn Candle 287-301 Đội Cấn từ cuối năm 2014 và dự kiến chính thức quản lý kinh doanh từ năm 2015. Đây được coi là bước ngoặt cho sự phát triển của CDDC. Tháng 11/2014, Công ty hoàn thành đợt phát hành tăng vốn, nâng mức vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng nhằm hoàn thành thương vụ khách sạn Candle đồng thời chủ động vốn cho việc triển khai điều hành khách sạn tiếp đó.

Dự kiến trong thời gian tới công ty tiếp tục định hướng hoạt động chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế và kinh doanh khách sạn. Ban lãnh đạo công ty chủ trương tập trung kinh doanh khách sạn, dịch vụ và dự kiến đây sẽ là mảng hoạt động đóng góp chủ yếu cho doanh thu của công ty trong những năm tiếp theo. Để

đạt được mục tiêu kinh doanh này, công ty đã nỗ lực ký một loạt các hợp đồng nguyên tắc với các hãng lữ hành với tổng số lượng đạt tới 28.700 room night.

1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ:

Bảng 1: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

TT	Thời điểm	Vốn điều lệ (Đồng)	Giá trị phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành
1	09/10/2008	1.800.000.000		Thành lập Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) the Mã số DN 0103027199 do SKHĐT Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008.
2	3/2011	1.800.000.000	10.200.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:5,667
3	6/2011	12.000.000.000	6.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1
4	09/2014	18.000.000.000	182.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:10,11
<i>Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)</i>				

Chi tiết đợt tăng vốn như sau:

1. Lần 1: Phát hành tăng vốn từ 1.800.000.000 đồng lên 12.000.000.000 đồng

- ***Cơ sở pháp lý:***

+ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/2011/CDDC/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/03/2011 của ĐHĐCĐ CTCP Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị thông qua phương án phát hành;

+ Nghị quyết HĐQT số 03/2011/NQ-HĐQT ngày 29/03/2011 của HĐQT Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị triển khai việc tăng vốn;

+ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102963747 thay đổi lần thứ 03 do Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 04 tháng 04 năm 2011

• **Chi tiết đợt phát hành:**

- Vốn thực góp trước khi phát hành: 1.800.000.000 đồng
- Vốn thực góp sau khi phát hành: 12.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành: Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phát hành: 1:5,667
- Ngày phát hành: 25/03/2011
- Số lượng phát hành: 1.020.000 cổ phần
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cp
- Tổng giá trị phát hành: 10.200.000.000 đồng
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu: Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội

2. Lần 2: Phát hành tăng vốn từ 12.000.000.000 đồng lên 18.000.000.000 đồng

• **Cơ sở pháp lý:**

+ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 03/2011/CDDC/NQ-ĐHĐCĐ ngày 22/06/2011 thông qua phương án phát hành;

+ Nghị quyết HĐQT số 05/2011/NQ-HĐQT ngày 28/06/2011 của HĐQT Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị triển khai việc tăng vốn;

+ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102963747 thay đổi lần thứ 04 do Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 08 tháng 07 năm 2011

• **Chi tiết đợt phát hành:**

- Vốn thực góp trước khi phát hành: 12.000.000.000 đồng
- Vốn thực góp sau khi phát hành: 18.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành: Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phát hành: 2:1
- Ngày phát hành: 22/06/2011
- Số lượng phát hành: 600.000 cổ phần
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cp
- Tổng giá trị phát hành: 6.000.000.000 đồng
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu: Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội

3. Lần 3: Phát hành tăng vốn từ 18.000.000.000 đồng lên 200.000.000.000 đồng

- ***Cơ sở pháp lý:***

+ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/2014/CDDC/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/09/2014 thông qua phương án phát hành;

+ Nghị quyết HĐQT số 06/2014/CDDC/NQ-HĐQT triển khai phương án phát hành tăng vốn điều lệ năm 2014;

+ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102963747 thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 27 tháng 11 năm 2014

- ***Chi tiết đợt phát hành:***

- Vốn thực góp trước khi phát hành: 18.000.000.000 đồng
- Vốn thực góp sau khi phát hành: 200.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành: Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phát hành: 1:10,11
- Ngày phát hành: 20/09/2014
- Số lượng phát hành: 18.200.000 cổ phần
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cp
- Tổng giá trị phát hành: 182.000.000.000 đồng
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu: Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội

Một số hình ảnh về công ty



Trụ sở công ty



Khách sạn Candle

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) và các văn bản pháp luật có liên quan khác.

2.1 Trụ sở chính

Trụ sở chính của Công ty cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô Thị tại:

Địa chỉ: 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 39744168 Fax: (84-4) 39744068

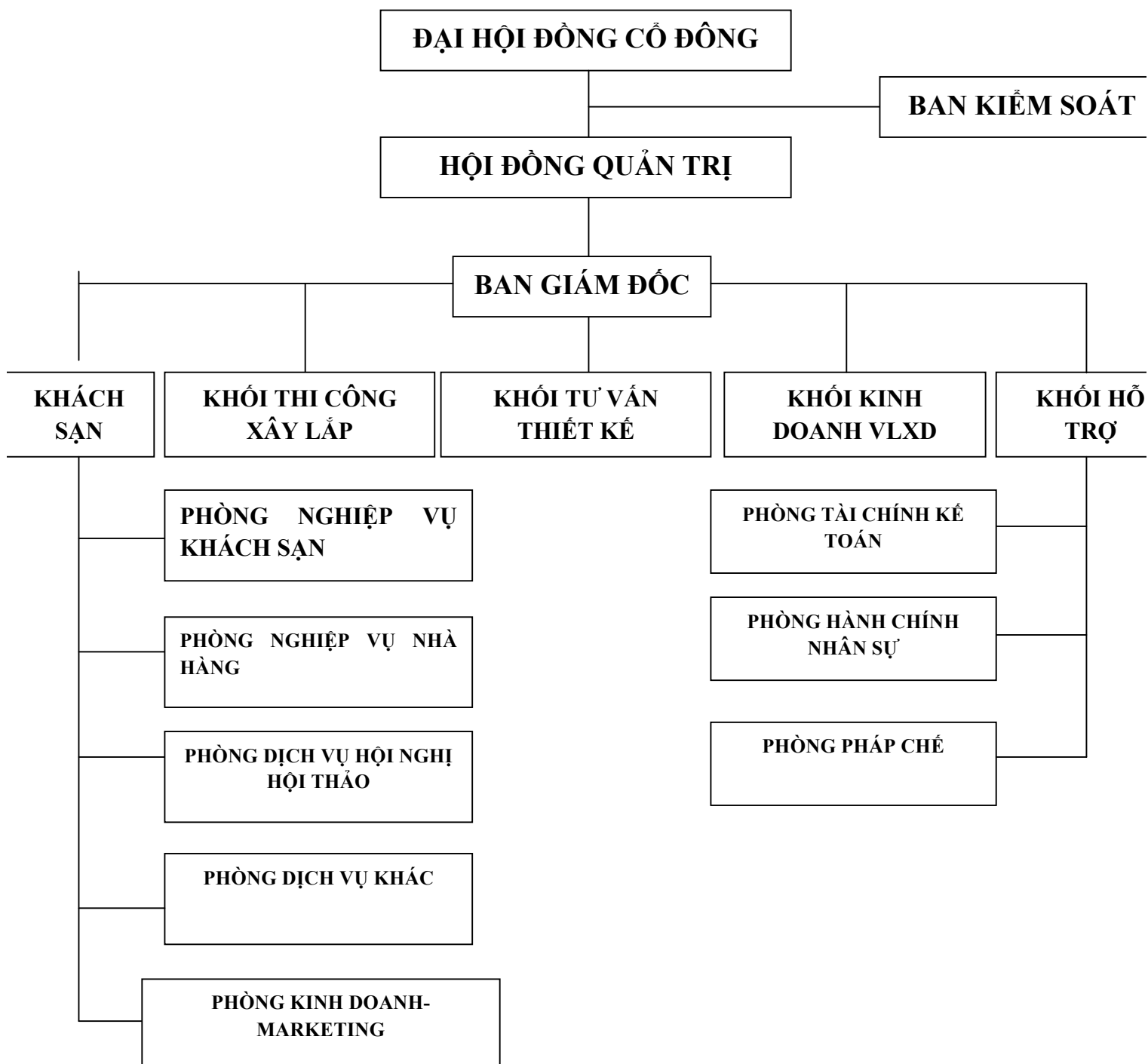
2.2 Văn phòng Ban quản lý Dự án Kinh doanh Khách sạn Candle

Văn phòng Ban quản lý Dự án Kinh doanh Khách sạn Candle tại:

Địa chỉ: Tầng 1-8 Khách sạn Candle, 287-301 Đội Cấn, Quận Ba Đình, TP Hà Nội

Điện thoại: : (84-4) 37339933 Fax: (84-4) 37339911

3. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty



Hiện tại, Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Trải qua quá trình phát triển, bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu như sau:.

3.1.Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

3.2.Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Tổng Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;

- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.3. Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;
- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;
- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.4. Ban Giám đốc

Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;
- Vào ngày 31 tháng 12 hàng năm, Tổng Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.5. Các Khối, Phòng chức năng khác:

3.5.1. Khối hỗ trợ:

3.5.1.1. Phòng pháp chế

- Tham mưu, tư vấn và chịu trách nhiệm trước HĐQT, Ban Tổng Giám đốc về các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Đảm bảo các quy định, văn bản nội bộ của công ty phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành;
- Trực tiếp hoặc cho ý kiến hoặc phối hợp với các phòng, ban chức năng xây dựng văn bản, quy chế quản lý nội bộ của công ty cũng như trong việc xử lý những vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh
- Tư vấn cho HĐQT, Ban Tổng Giám đốc lựa chọn phương án đầu tư và chủng loại hợp đồng phù hợp để thực hiện phương án đầu tư với đối tác, khách hàng;

- Tham gia đàm phán, trực tiếp soạn thảo hoặc tham gia soạn thảo các hợp đồng trong hoạt động kinh
- lao động, khách hàng;
- Thu thập các tài liệu, chứng cứ pháp lý, phối hợp với các phòng ban chức năng để bảo vệ quyền lợi của công ty trong doanh với khách hàng và đối tác. Xử lý và quản lý những vấn đề phát sinh liên quan đến pháp lý trong quá trình thực hiện hợp đồng. Thẩm tra tính pháp lý của hợp đồng khi cần thiết;
- Tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc trong việc giải quyết các vướng mắc, đơn thư khiếu nại, tố cáo của người các tranh chấp về dân sự, kinh doanh, lao động, hành chính, thu hồi nợ
- Đầu mối quan hệ với các tổ chức, chuyên gia tư vấn pháp luật cho công ty
- Phối hợp với các phòng, ban trong công tác quan hệ cổ đông;
- Cập nhật, đào tạo, tuyên truyền, phổ biến các quy định pháp luật mới của Nhà nước và Nội quy, quy chế của Công ty cho người lao động.

3.5.1.2 Phòng hành chính nhân sự:

- a) **Hành chính:** có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT/Ban TGD trong các mặt công tác: Công nghệ thông tin; Hành chính - văn thư lưu trữ; Lễ tân; Bảo vệ.

Công tác IT:

- Quản trị hệ thống mạng, điện thoại, đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định. Khi có sự cố xảy ra kịp thời đề xuất biện pháp khắc phục và sửa chữa;
- Quản lý, cập nhật Website Công ty, tiếp quản phần mềm từ các nhà cung cấp và đào tạo lại cho nhân viên Công ty;

Công tác hành chính văn thư lưu trữ:

- Quản lý con dấu theo đúng qui định của pháp luật và Công ty;
- Quản lý công văn đi, đến theo đúng qui định;
- Lưu trữ tài liệu, dữ liệu, văn bản... của Công ty theo đúng quy định;
- Quản lý, theo dõi, đề xuất sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành, bảo trì trang thiết bị văn phòng; dự trù, mua sắm văn phòng phẩm và các trang thiết bị khác theo yêu cầu hàng tháng của Công ty;

- Tham gia công tác kiểm kê định kỳ đối với các trang thiết bị văn phòng, tài sản của Công ty
- Phụ trách mảng lễ tân, tổ chức các cuộc họp, hội nghị, đại hội của Công ty

b) Nhân sự: có chức năng tham mưu giúp việc cho HĐQT/Ban Tổng Giám đốc để quản lý, điều hành công ty trong lĩnh vực nhân sự và công tác thư ký công ty. Phòng nhân sự có các chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Đề xuất, tham mưu cho Ban HĐQT/ Ban TGD xây dựng chiến lược phát triển nhân sự đáp ứng chiến lược kinh doanh của Công ty
- Nghiên cứu, đề xuất xây dựng mô hình tổ chức bộ máy điều hành của Công ty
- Xây dựng chính sách nhân sự và chế độ đãi ngộ hợp lý trong nội bộ công ty. Chủ động đề xuất, trực tiếp xây dựng các quy định, quy chế nội bộ liên quan đến công tác nhân sự của Công ty;
- Đảm bảo nguồn nhân lực cho các phòng/ban thành viên; Điều phối, đánh giá công việc, giám sát hiệu quả sử dụng nhân lực của các phòng/ban thành viên;
- Tổ chức thực hiện, giám sát việc thực hiện kỷ luật lao động, các quy chế quản lý nội bộ. Đề xuất khen thưởng, kỷ luật đối với CBCNV;
- Chịu trách nhiệm truyền thông nội bộ các vấn đề liên quan đến nhân sự để phát triển văn hóa doanh nghiệp;
- Hỗ trợ các bộ phận khác trong việc quản lý nhân sự, công tác đào tạo nhân viên, cách thức tuyển dụng nhân sự... ;

3.5.1.3 Phòng Tài chính- Kế toán:

Là phòng chuyên môn có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT, Ban TGD về công tác tài chính kế toán, cụ thể là:

- Theo dõi, phản ánh sự lưu chuyển nguồn vốn kinh doanh của Công ty và tư vấn cho Ban lãnh đạo các vấn đề liên quan đảm bảo việc luân chuyển vốn, sử dụng vốn của công ty hiệu quả nhất
- Kiểm tra, tính toán phân tích tài chính các hợp đồng, dự án của Công ty.
- Chịu trách nhiệm về số liệu báo cáo tài chính kế toán trước Hội đồng quản trị, ban tổng giám đốc và các Cơ quan hữu quan. Theo dõi phản ánh đúng tình hình tài chính của công ty

- Xây dựng kế hoạch tài chính năm, kế hoạch trung hạn, dài hạn của Công ty trình Ban TGD, HĐQT phê duyệt.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chế độ kế toán và những thay đổi của chế độ qua từng thời kỳ trong hoạt động kinh doanh. Tổ chức công tác kế toán, thống kê và bộ máy kế toán phù hợp với công tác tổ chức sản xuất, kinh doanh theo yêu cầu tồn tại và phát triển của Công ty.
- Tổ chức ghi chép tính toán và phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời, đầy đủ toàn bộ tài sản và phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời, đúng chế độ, kết quả kiểm kê tài sản hàng kỳ. Đề xuất xử lý các khoản hao hụt, mất mát, hư hỏng (nếu có).
- Xét duyệt các báo cáo kế toán, thống kê và báo cáo tài chính của đơn vị trực thuộc. Lập, tổng hợp đầy đủ và gửi đúng hạn báo cáo kế toán, thống kê và quyết toán tài chính của Công ty theo chế độ qui định.
- Tổ chức kiểm tra kế toán trong nội bộ Công ty
- Nghiên cứu các chế độ chính sách trong lĩnh vực thuế, tài chính, thống kê, luật doanh nghiệp... của Nhà nước liên quan đến hoạt động của Công ty nhằm đưa ra cách thực hiện phù hợp.
- Tổ chức phổ biến và hướng dẫn kịp thời các chế độ, thể lệ tài chính, kế toán, thống kê hiện hành cho nội bộ bộ phận cũng như các bộ phận liên quan.
- Quản lý việc chuyển nhượng cổ phần, cổ phiếu của Công ty; phát hành sổ cổ đông Công ty.
- Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, giữ bí mật các tài liệu và số liệu kế toán của công ty

3.5.2 *Khôi Tư vấn thiết kế*

- Thực hiện các công việc chuẩn bị dự án đầu tư, tư vấn thiết kế, giám sát chất lượng, công tác kỹ thuật, cụ thể:
- Thực hiện các công việc tư vấn thiết kế của các Dự án của công ty - do Lãnh đạo công ty giao cho.
- Chọn tư vấn khảo sát, thiết kế, lập dự án (với các đối tác)
- Quản lý, thẩm định hồ sơ khảo sát, thiết kế, xuất bản hồ sơ.

- Phối hợp với các đơn vị đối tác hoàn thành hồ sơ thiết kế, lập dự án đầu tư
- Nghiệm thu, thanh toán, quyết toán khối lượng khảo sát, thiết kế...
- Kiểm tra sự phù hợp giữa hồ sơ hoàn công của các nhà thầu so với thiết kế, quy định của nhà nước và quy định của Công ty. Xác nhận khối lượng quyết toán hạng mục công trình hoặc công trình hoàn thành.

3.5.3 Khối kinh doanh vật liệu xây dựng

- Tìm kiếm đối tác phân phối vật liệu xây dựng: sắt, thép, xi măng... Tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng và thực hiện hoạt động thương mại.
- Thực hiện hoạt động thương mại và tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng thương mại trong mảng nguyên phụ liệu nền
- Hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn, dài hạn của Công ty trình Tổng giám đốc, HĐQT phê duyệt;
- Kiểm tra, theo dõi, cập nhật các tài liệu, thông tin số liệu về tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh.
- Theo dõi, cập nhật thông tin về tình hình thị trường nguyên vật liệu thế giới cũng như trong nước.

3.5.4 Khối thi công xây lắp

- Tham mưu, tư vấn và tham gia xây dựng kế hoạch sản xuất, thi công các công trình và dịch vụ.
- Tổ chức thực hiện sản xuất, thi công các công trình theo kế hoạch do Ban Giám đốc giao.
- Quản lý bảo trì máy móc thiết bị định kỳ đúng quy trình kỹ thuật.
- Bảo đảm an toàn lao động và vệ sinh môi trường cho CBCNV.
- Nghiên cứu nâng cao năng suất lao động, cải tiến chất lượng.
- Tham gia xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, quản lý môi trường và trách nhiệm xã hội tại Công ty.
- Báo cáo tình hình sản xuất cho Ban Giám đốc Công ty, sổ sách quản trị cho Phòng Tài chính - Kế toán, quản lý và báo cáo nhân sự cho Phòng Tổ chức - Hành chính. Phối hợp cùng các Phòng/Ban Công ty giải quyết các sự cố phát sinh trong quá trình sản xuất.

3.5.5. Khách sạn

3.5.5.1 Phòng nghiệp vụ khách sạn

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ của mảng kinh doanh bán lẻ phòng khách sạn. Bao gồm các nhóm quản lý buồng, giặt ủi, sale phòng, dịch vụ giải trí thư giãn, lễ tân.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Kiểm soát chi phí phát sinh liên quan tới từng nghiệp vụ khách sạn
- Thường xuyên tiến hành công tác đánh giá chất lượng công việc nội bộ để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và của công ty

3.5.5.2 Phòng nghiệp vụ nhà hàng

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nhà hàng. Bao gồm các nhóm quản lý nhà hàng chính, bar, café, bếp, mua sắm
- Có trách nhiệm lên kế hoạch lượng khách phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về dự trữ nguyên vật liệu đảm bảo tính hợp lý, tiết kiệm.
- Có qui trình kiểm tra chất lượng vệ sinh và thực hiện đánh giá thường xuyên nhằm tránh rủi ro về mất an toàn thực phẩm
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.3. Phòng dịch vụ hội nghị hội thảo

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ hội thảo. Bao gồm lên kế hoạch chương trình phục vụ dịch vụ hội thảo.
- Có trách nhiệm lên kế hoạch dịch vụ hội thảo phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về việc tổ chức chương trình.
- Có qui trình đánh giá chất lượng dịch vụ.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm

- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.4 Phòng dịch vụ khác

- Có chức năng thực hiện quản lý câu lạc bộ spa mát-xa, yoga, bể bơi, khu thể thao. Hướng dẫn tỉ mỉ đầy đủ cho khách sử dụng các dịch vụ. Tổ chức bảo hiểm và duy trì các thông tin về an toàn tại các khu bể bơi, tắm hơi, massage...
- Theo dõi báo cáo hiệu suất sử dụng cho bộ phận kinh doanh cũng như ban lãnh đạo
- Lên kế hoạch sử dụng vận hành cho những mùa thấp điểm của thị trường.
- Quản lý thiết bị máy móc và theo dõi lịch bảo trì bảo dưỡng.
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và của công ty

3.5.5.5. Phòng kinh doanh- marketing

a) Marketing:

- Khối marketing có chức năng tham mưu giúp việc cho ban quản lý dự án kinh doanh khách sạn Candle trong lĩnh vực Marketing, chuẩn bị kế hoạch Marketing, xây dựng thương hiệu và kết nối các kênh truyền thông khác nhau bao gồm trang web, các phương tiện truyền thông digital, các kênh truyền thông truyền thống và các kênh khác...). Khối marketing thực hiện các nhiệm vụ sau:
- Định vị, xây dựng duy trì, phát triển các hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu, quản lý nhất quán thông điệp của công ty trong các chiến dịch marketing, quảng cáo, truyền thông... trên các phương tiện thông tin đại chúng, các hoạt động quan hệ công chúng, đối ngoại và đối nội.
- Thực hiện thiết kế, quản lý hình ảnh của công ty, của các sản phẩm dịch vụ, các hình thức thể hiện logo thương hiệu thống nhất trên các ấn phẩm, vật phẩm tại các trụ sở/ địa điểm làm việc và kinh doanh của công ty
- Triển khai thực hiện các kế hoạch, hoạt động quảng cáo, tiếp thị cho các dịch vụ của khối khách sạn.
- Xây dựng kế hoạch, quản lý chi phí hoạt động marketing theo từng thời kỳ, phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty.

- Phối hợp, hỗ trợ các phòng/khối khác trong công ty để thực hiện các công việc liên quan đến chiến dịch marketing. Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty

b) Kinh doanh khách sạn

- Xây dựng, trình Ban Giám đốc và thực hiện kế hoạch kinh doanh mảng bán lẻ phòng. Xây dựng chế độ trích % hoa hồng cho nguồn cung cấp khách hàng.
- Tìm kiếm đối tác là các công ty lữ hành để ký hợp đồng sử dụng phòng khách sạn nhằm đảm bảo mức độ ổn định của doanh thu.
- Lập kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu suất sử dụng tối đa các mặt bằng sử dụng cho dịch vụ nhà hàng, giải trí và báo cáo chi tiết thực hiện với ban lãnh đạo.
- Tìm kiếm khách hàng đặc biệt khách hàng tổ chức nước ngoài, lên lịch tổ chức hội nghị hội thảo, tiệc cưới theo năm.

Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 09/01/2015

TT	Tên cổ đông	Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Vũ Đình Nhân	012882907	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	2.600.000	13%

(Nguồn: Sổ cổ đông của CDDC tại ngày 09/01/2015)

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 09/01/2015

TT	Tên cổ đông	Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ/VĐL
1	Vũ Đình Nhân	012882907	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	2.600.000	13
2	Vũ Đình Nghĩa	010299730	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	50.000	0,25
3	Lê Hoàng Chung	011485971	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	500	0,003

(Nguồn: Sổ cổ đông của CDDC tại ngày 09/01/2015)

Công ty được cấp Giấy CNĐKKD lần đầu ngày 09/10/2008, theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời điểm hiện tại, cổ phiếu của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông

Bảng 4: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 09/01/2015

TT	Cổ đông	Số lượng	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
I.	Cổ đông trong nước	334	20.000.000	200.000.000.000	100%
1.	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
2.	Cổ đông cá nhân	334	20.000.000	200.000.000.000	100%
II.	Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0
1.	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
2.	Cổ đông cá nhân	0	0	0	0
	TỔNG CỘNG	334	20.000.000	200.000.000.000	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC)

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết

Không có

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính

6.1.1. Hoạt động tư vấn thiết kế: trong lĩnh vực tư vấn thiết kế, CDDC là một trong những nhà tư vấn có năng lực được khách hàng tín nhiệm với nhiều công trình chất lượng cao, đã được đánh giá qua thời gian như công trình tòa nhà CDC Building 193 Bà Triệu, công trình khách sạn Candle.

MỘT SỐ DỰ ÁN DO CDDC THIẾT KẾ:

Trung tâm tổ chức tiệc cưới- sự kiện Cung Xuân





6.1.2.Hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng: từ ngày đầu thành lập, ngành nghề kinh doanh chính của CDDC là kinh doanh thương mại cung ứng vật liệu xây dựng, nguyên phụ liệu nền. Đây là mảng hoạt động chính đóng góp vào doanh thu lợi nhuận của công ty. Công ty đã và đang là một trong những nhà cung ứng uy tín trách nhiệm trên thị trường xây dựng, trải qua nhiều năm hoạt động đã tạo được hệ thống khách hàng ổn định tiềm năng cũng như nguồn cung ứng đầu vào chất lượng.

6.1.3.Hoạt động thi công xây dựng: Tận dụng lợi thế khách hàng tư vấn thiết kế xây dựng, tận dụng việc kinh doanh thương mại vật liệu xây dựng, công ty đã quyết định phát triển thêm mảng thi công công trình xây dựng. Hiện tại, công ty đã bắt đầu thi công một số hạng mục của các công trình lớn trên địa bàn như thi công phần II - Trung tâm hội nghị sự kiện Cung Xuân – CV Tuổi trẻ, nhận thầu san lấp mặt bằng cho các công trình hạ tầng cơ sở trong năm 2015 như dự án đường cao tốc Hải Phòng-Quảng Ninh... Trong đó, công ty đã thực hiện ký kết hợp đồng thi công san lấp mặt bằng cho công trình hạ tầng cơ sở dự án đường cao tốc Hải Phòng – Quảng Ninh với công ty Trịnh Đức với tổng giá trị

hợp đồng lên tới 48 tỷ đồng. Hoàn thành hợp đồng sẽ là một bước tiến mới cho công ty trong định hướng kinh doanh sắp tới.

6.1.4. Hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn: Ngày 10/11/2014, CDDC ký kết hợp đồng số 79/HĐKT/HBT-2014 thuê dài hạn 30 năm mặt bằng khách sạn Candle, số 287-301 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội của Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Tổng hợp Hai Bà Trưng theo đó CDDC được thừa hưởng toàn bộ trang thiết bị tiện nghi, hệ thống quản lý, hệ thống khách hàng hiện có. Mặt bằng thuê có tổng diện tích là 5.228m², bao gồm 80 phòng khách sạn, nhà hàng, cafe, café ngoài trời, sảnh tổ chức hội nghị tiệc cưới, khu bể bơi, sauna massage, minimart, được sử dụng các khu vực chung và khu vực tầng hầm. CDDC sẽ được miễn tiền thuê tới hết năm 2014 để hoàn tất việc cải tạo nội thất trong mặt bằng thuê. Giá thuê mặt bằng là 10 tỷ đồng/năm, phí quản lý và dịch vụ 115.308đ/m², đã bao gồm thuế Giá trị gia tăng. Với việc ký kết hợp đồng trên, công ty chính thức bước vào lĩnh vực kinh doanh khách sạn, nhà hàng, dịch vụ thể thao, giải trí cụ thể:

- Kinh doanh nghiệp vụ khách sạn: kinh doanh bán lẻ phòng khách sạn, dịch vụ khách sạn thông thường như telex, fax, photocopy, chụp ảnh, rửa ảnh, quay video, gửi thư hộ, đánh thức khách, dịch vụ giặt là hấp tẩy, nhận giữ tiền và vật quý, các dịch vụ khác như đặt mua vé máy bay, gia hạn visa...
- Kinh doanh nghiệp vụ nhà hàng, dịch vụ hội nghị, hội thảo, dịch vụ khác...

Về chi tiết, khách sạn Candle nằm trong Tòa nhà Candle gồm khu khách sạn và căn hộ cao cấp được khởi công xây dựng từ năm 2007 và đưa vào hoạt động cuối năm. Khách sạn được xây dựng kiểu dáng đẹp theo phong cách kiến trúc Pháp, vật liệu xây dựng chất lượng cao, nội ngoại thất được thiết kế đẹp, hài hòa. Vị trí khách sạn đặt tại 287-301 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội, nằm trong khu vực trung tâm Hà Nội, địa bàn tập trung nhiều danh thắng của thủ đô, giao thông thuận lợi. Đầu năm 2014, sau khi hoạt động được gần 1 năm, công ty đã được Tổng cục du lịch Việt Nam cấp bằng chứng nhận khách sạn 4 sao quốc tế.

Chi tiết hạng mục bao gồm:

- Khu vực lưu trú: 80 phòng loại superior, deluxe, suite.

- Trung tâm Hội nghị, hội thảo, tiệc cưới cao cấp, diện tích 835m²
- Nhà hàng Việt, nhà hàng café ngoài trời: tổng diện tích 800m²
- Khu dịch vụ thể thao, vui chơi giải trí: 835,2 m²
- Khu dịch vụ làm đẹp, thư giãn: 770m²



Toàn bộ 80 phòng của Khách sạn đều là phòng có diện tích từ 30m² trở lên đối với phòng Superior; phòng Deluxe có diện tích từ 38m² trở lên, phòng Suite có diện tích từ 45m² trở lên. Phòng khách sạn đầy đủ tiện nghi với những trang thiết bị hiện đại, chất lượng tốt, bài trí hài hoà lịch sự. Các phòng đều đáp ứng đúng tiêu chuẩn khách sạn bốn sao quốc tế của Tổng cục Du lịch Việt Nam như:

- Có bàn salon, bàn làm việc, bàn đầu giường, tranh treo tường, “mắt thần” trên cửa, thiết bị báo cháy, thảm trải phòng; trang bị ti vi có truyền hình cáp
- Thiết bị vệ sinh nóng lạnh, bồn tắm nằm hoặc đứng, điện thoại trong phòng tắm;
- Dịch vụ phòng luôn có trái cây, hoa tươi, phong bì, giấy viết thư, báo, tạp chí; thay khăn mặt, khăn tắm 2 lần/ngày, được phục vụ ăn tại phòng nếu có yêu cầu, phục vụ ăn sáng tự chọn.

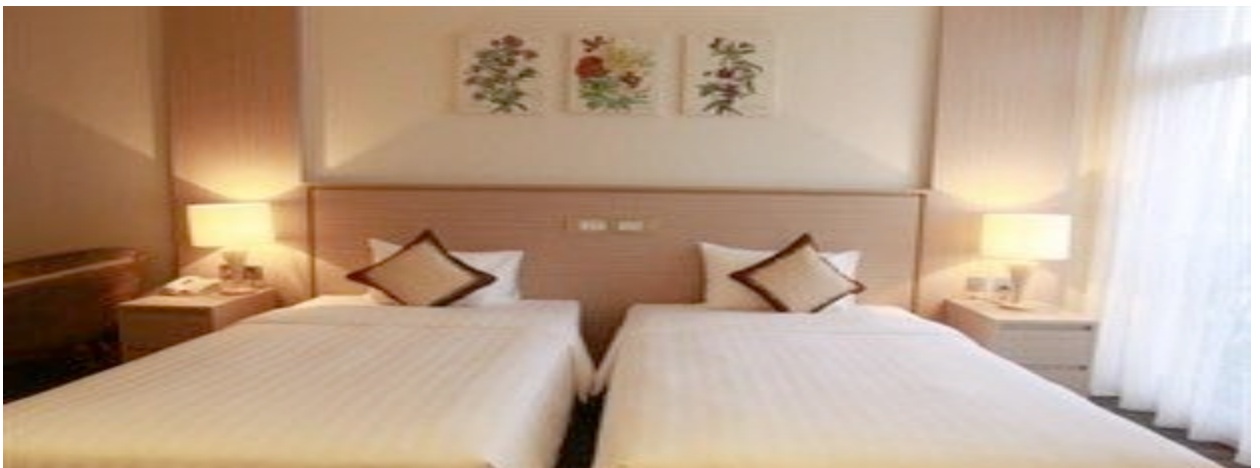
Bảng 5: Phân loại phòng

Loại phòng	Số phòng
Superior	50
Deluxe	25
Suite	5

Phòng Suite:



Phòng Superior(Twin):



Phòng Deluxe:



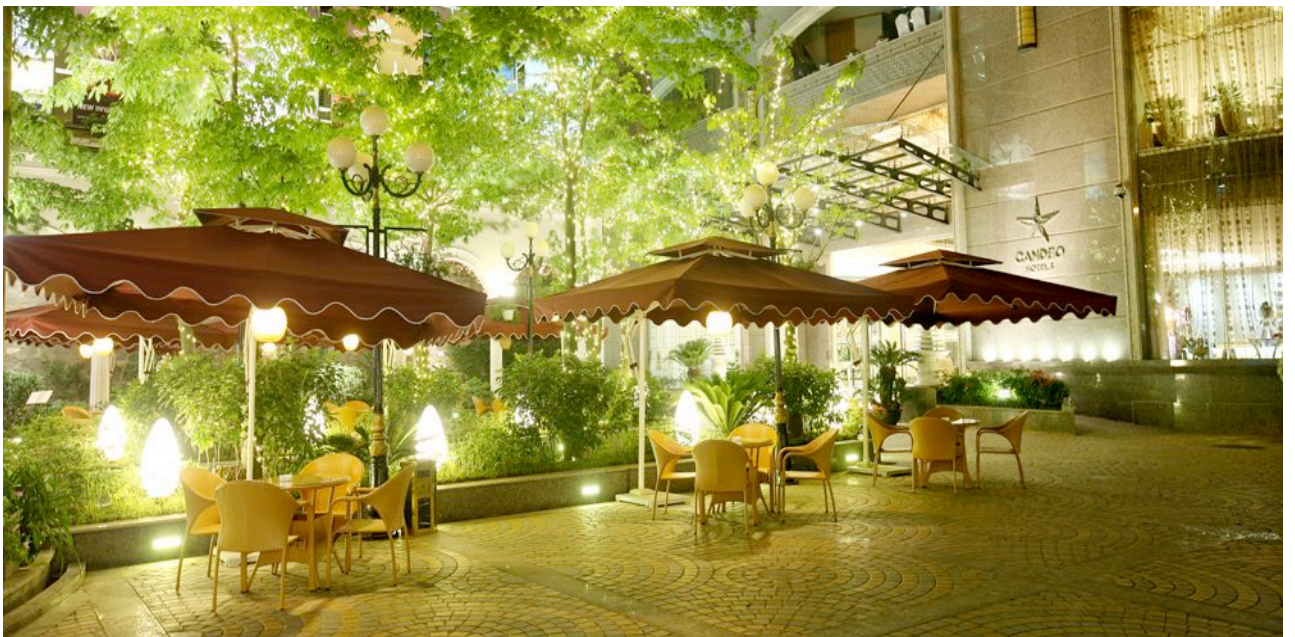
- Ngoài ra khách sạn có đầy đủ các qui chuẩn khác của một khách sạn 4 sao:

- Hai hệ thống thang máy đưa khách từ tầng trệt lên đến tầng 8.
- Khu business centre tại tầng 1.
- Nhà hàng Nhật bản Sakura, nhà hàng Á Âu, bar.
- Khu vực bể bơi, câu lạc bộ spa và masasauna, yoga, phòng tập gym được bố trí ở mặt bằng tầng 3.
- Nhà hàng café ngoài trời tầng trệt.
- Sảnh dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới được bố trí tại tầng 2. Sảnh được bố trí di động phù hợp với những hội thảo, hội nghị hoặc tiệc cưới với lượng khách dao động từ 20 lên 800 khách.
- Minimart tại tầng 1: bán đồ lưu niệm, mỹ phẩm, bách hóa...
- Khu vực hầm để xe cho khách lưu trú
- Khu vực hành chính: các phòng quản lý, các phòng nghiệp vụ, chuyên môn, kỹ thuật, phòng trực tầng, phòng cho nhân viên phục vụ, khu giặt là, khu bếp, kho bảo quản thực phẩm, khu vực chế biến thức ăn nóng nguội được tách riêng, bếp bánh riêng biệt. Có cửa cách âm, cách nhiệt, cách mùi, phòng nệm giữa bếp với phòng ăn, có hệ thống thông gió tốt. Có hệ thống phòng cháy chữa cháy, hệ thống xử lý nước thải và chất thải đảm bảo an toàn vệ sinh môi trường.

Sảnh hội nghị, hội thảo:



Nhà hàng cafe ngoài trời:



Cùng với việc tiếp nhận mặt bằng kinh doanh, CDDC cũng được kế thừa hệ thống quản lý, nhân sự, khách hàng, đối tác từ đó đáp ứng đủ yêu cầu kinh doanh khách sạn 4 sao: tỷ lệ nhân viên được đào tạo nghiệp vụ là 100%, nhân viên thông thạo ít nhất một ngoại ngữ, có ngoại hình và khả năng giao tiếp tốt. Ngoài ra công ty tiếp tục sử dụng hệ thống phần mềm quản lý khách sạn SMILE để kiểm soát chặt chẽ hoạt động của khách sạn: trạng thái phòng – tình hình đặt phòng, sử dụng phòng, trạng thái kho – xuất nhập hàng, trạng thái thanh toán...

Kể từ khi đi vào hoạt động vào năm 2013, khách sạn Candle đã bước đầu phủ kín 60% công suất phòng sau gần 1 năm hoạt động. Giữa năm 2014, sau khi công suất phòng được phủ kín tới 60%, công ty đã được tổng cục du lịch cấp bằng chứng nhận khách sạn 4 sao. Tuy nhiên, toàn bộ các dịch vụ do khách sạn cung cấp đang rất nỗ lực để đạt chất lượng ở đẳng cấp 5 sao. Sau khi ký hợp đồng thuê dài hạn và thừa hưởng việc kinh doanh khách sạn, CDDC đã xúc tiến ký kết hợp đồng với các đối tác kinh doanh tour, các nguồn khách hàng sử dụng dịch vụ khách sạn ổn định của các tập đoàn Nhật bản như Honda, NTT Communication, Yamanha, Obayashiđể nâng tỷ suất sử dụng phòng lên 70% và 75% cho những năm tiếp theo, đảm bảo hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn có hiệu quả. Bên cạnh đó công ty cũng duy trì các nhà cung cấp chính của khách sạn nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ đầu vào. Để chuẩn bị cho năm kinh doanh mới, trong quá trình tiếp nhận mặt bằng, CDDC cũng tiến hành nâng cấp cải tạo tầng trệt để không gian đón khách được hài hòa hợp lý hơn.

6.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu thuần CDDC 2012-2014

Đơn vị: VND

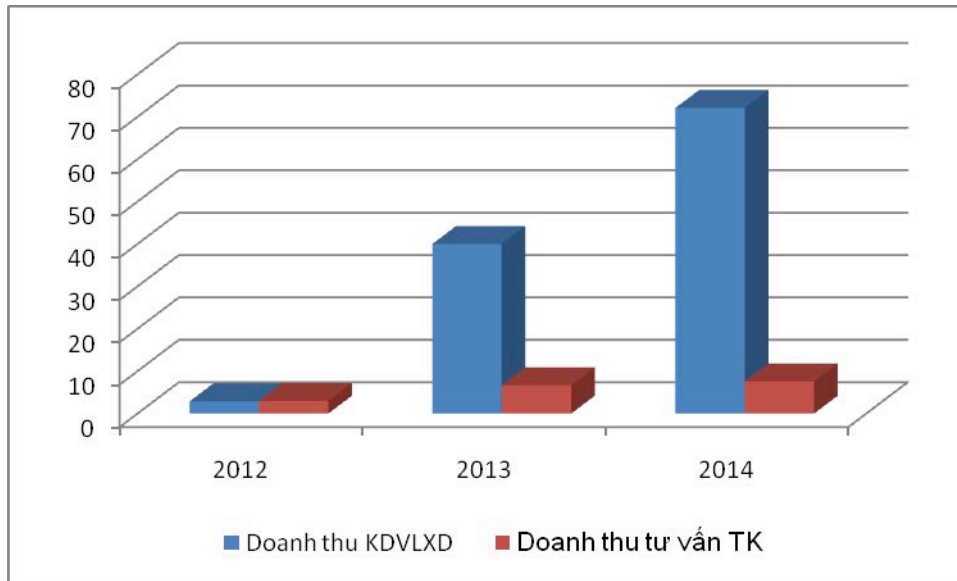
T	Chỉ tiêu	Năm 2012	%/ DTT	Năm 2013	%/ DTT	Năm 2014	%/DTT
1	Doanh thu kinh doanh vật liệu xây dựng	2.886.921.818	49,04	40.036.726.180	85,61	72.187.018.730	89,56
2	Doanh thu tư vấn thiết kế	3.000.000.000	50,96	6.730.000.000	14,39	8.410.845.999	10,44
3	Doanh thu thi	-	-	-	-	-	-

	công xây dựng						
4	Doanh thu kinh doanh khách sạn	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	5.886.921.818	100%	46.766.726.180	100%	80.597.864.729	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2012 - 2014)

Trong năm 2012, tổng doanh thu của CDDC đạt 5,8 tỷ đồng trong đó phần lớn doanh thu đến từ hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng, nguyên vật liệu nền chiếm tới 49,04%. Trong hoạt động thương mại, ngoài kinh doanh vật liệu xây dựng công ty còn thực hiện kinh doanh nguyên vật liệu cho nhà máy nền Vivian vu's. Mảng kinh doanh này chiếm từ 15-20% doanh thu mảng thương mại của Công ty. Mảng tư vấn thiết kế đóng góp 50,96% trong doanh thu. Trong năm 2013, tỷ trọng doanh thu kinh doanh thương mại tăng lên, chiếm 85,61%, doanh thu tư vấn thiết kế dù đạt mức tăng trưởng nhảy vọt so với năm 2012, tăng 123% song tốc độ tăng thấp hơn doanh thu thương mại vì vậy chỉ chiếm 14,39% trong tổng doanh thu của công ty. Về 2 mảng hoạt động thi công xây dựng và kinh doanh khách sạn, công ty mới bắt đầu triển khai từ cuối năm 2014 nên chưa phát sinh doanh thu từ 2 mảng hoạt động này. Dự kiến bắt đầu từ năm 2015, công ty sẽ phát triển đều 04 mảng hoạt động và sẽ có dòng tiền từ cả 4 mảng hoạt động của công ty.

Thị trường bất động sản chuyển động trở lại, nhu cầu vật liệu cho các công trình hạ tầng cơ sở, công trình dân cư... cũng tăng lên, nhờ đó hoạt động kinh doanh thương mại tiếp tục thuận lợi trong năm 2014. Năm 2014, doanh thu từ hoạt động này đã đạt 72,18 tỷ, gấp 1,8 doanh thu cả năm 2013. Hoạt động tư vấn thiết kế và thi công cũng khởi sắc hơn năm 2013. Doanh thu mảng cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế của công ty trong năm 2014 đạt 8.410.845.999 đồng, tăng 24,97% so với cả năm 2013. Dự kiến, công ty tiếp tục đẩy mạnh và ký kết các hợp đồng mảng dịch vụ này trong thời gian sắp tới.



Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp của CDDC năm 2012-2014

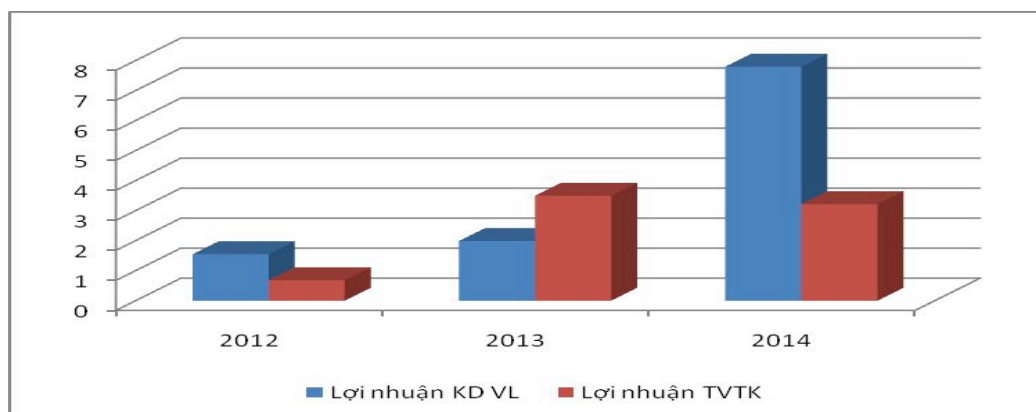
	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT	Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT	Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT
1	Lợi nhuận gộp kinh doanh vật liệu xây dựng, nguyên liệu	1.559.986.842	26,50	1.997.310.948	4,27	7.818.377.805	9,70
2	Lợi nhuận gộp tư vấn thiết kế	684.812.642	11,63	3.527.770.395	7,54	4.014.142.404	4,98
3	Lợi nhuận gộp thi công xây dựng	-	-	-	-	-	-

4	Lợi nhuận gộp kinh doanh khách sạn	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	2.244.799.484	38,13	5.525.081.343	11,81	11.832.520.209	13,84

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012- 2014)

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp của CDDC, lợi nhuận gộp cũng tập trung ở mảng thương mại do doanh thu mảng này chiếm tỷ trọng chủ yếu. Lợi nhuận gộp của mảng thương mại bị ảnh hưởng lớn từ thị trường xây dựng, bất động sản cũng như những yếu tố tác động khác về nhận định thị trường, nhận định giá cả. Do đó trong năm 2012, tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần của CDDC mảng thương mại đạt 26.5% trong khi cũng tỷ suất này năm 2013 là 4.27% và năm 2014 là 9.70%. Nguyên nhân của việc sụt giảm này liên quan trực tiếp tới những khó khăn của thị trường xây dựng bất động sản năm 2013. Tương tự với doanh thu tư vấn thiết kế, nếu năm 2012 tỷ suất lợi nhuận gộp /doanh thu thuần đạt 11.63% thì ở năm 2013, năm 2014 con số này lần lượt là 7.54% và 4.98%. Nguyên nhân là do so với cơ cấu tổng doanh thu thì doanh thu thương mại chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với doanh thu tư vấn thiết kế. Khi thị trường bắt đầu ấm dần lên, doanh thu thương mại tăng cao hơn so với tỷ lệ tăng của doanh thu tư vấn thiết kế. Chính vì thế mà tỷ suất lợi nhuận gộp/ tổng doanh thu thuần của mảng tư vấn thiết kế cũng giảm đi. Tuy nhiên, nếu so sánh về mức độ hiệu quả thì mảng tư vấn thiết kế mang lại hiệu quả nhiều hơn. Tuy doanh thu không cao nhưng lợi nhuận gộp/ doanh thu của mảng này lại mang lại hiệu quả nhiều hơn. CDDC cũng xác định rằng, đây sẽ là mảng hoạt động lõi, là thế mạnh của CDDC để tiếp tục duy trì và đẩy mạnh trong các năm sau.

Năm 2014, 2 mảng hoạt động là thi công xây dựng và kinh doanh khách sạn mới bước đầu được công ty triển khai. Do đó, 2 mảng hoạt động này chưa mang lại lợi nhuận cho công ty. Dự kiến, 2015, 2 mảng này sẽ đóng góp 1 phần không nhỏ vào lợi nhuận của công ty.



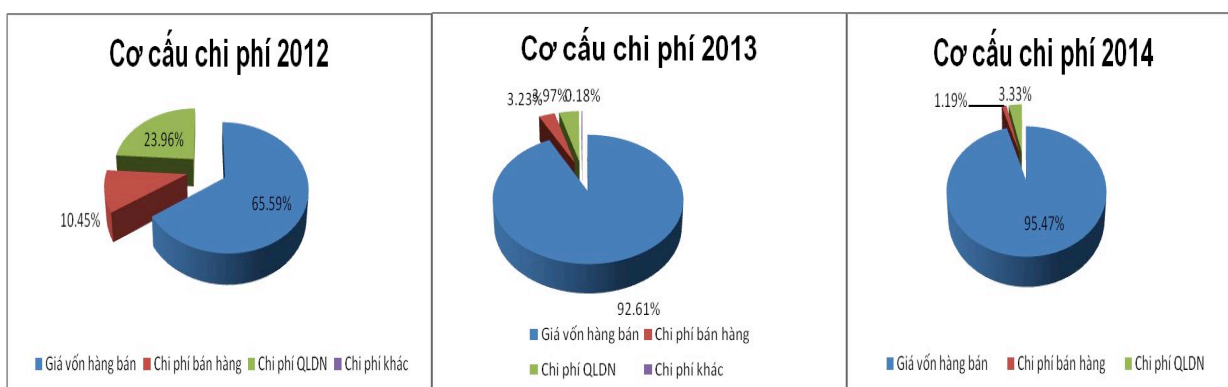
6.3. Cơ cấu chi phí qua các năm

Bảng 8: Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2012-2014

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	% so với TDT	Giá trị	% so với TDT	Giá trị	% so với TDT
1	Giá vốn bán hàng	3.642.122.334	61,87	41.241.644.837	88,19	68.765.344.520	85,32
2	Chi phí bán hàng	582.969.331	9,90	1.445.395.637	3,09	1.002.239.636	1,24
3	Chi phí QLDN	1.333.038.410	6,86	1.775.029.526	3,80	3.271.976.835	4,06
4	Chi phí tài chính	-	-	-	-	-	-
5	Chi phí khác	-	-	88.759.286	0,19	-	-
	Tổng cộng	5.558.130.075	78,63	44.550.829.286	95,26	73.039.560.991	90,62

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012, 2013, 2014)

Về cơ cấu chi phí (bảng 8), năm 2012 giá vốn hàng bán chiếm 61,87% trong tổng doanh thu, chi phí bán hàng chiếm 9,9%, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 6,86%. Tới năm 2013 giá vốn hàng bán chiếm 88,19% tổng doanh thu phản ánh thực tế kinh doanh khó khăn nói chung khi thị trường xây dựng ảm đạm. Tới năm 2014 tỷ trọng này vẫn cao tuy nhiên đã giảm so với năm trước đứng ở mức 85,32% và dự báo sẽ tốt hơn về cuối năm cũng như sang 2015. Điểm tích cực là tỷ trọng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của năm 2013 cũng như năm 2014 đều được kiểm soát tốt dù doanh thu tăng mạnh. Đó là do chính sách quản lý chi phí của doanh nghiệp, theo tiêu chí tiết kiệm và hiệu quả nhằm giảm bớt gánh nặng khi lợi nhuận gộp bị thu hẹp do tác động từ thị trường.



6.4. Nguyên vật liệu

Đối với hoạt động kinh doanh của CDDC trong các năm tới sẽ cần sử dụng tới các nguồn nguyên liệu phục vụ cho hai hoạt động chính: thi công xây lắp và nguyên vật liệu cho chế biến thực phẩm, trong đó chủ yếu là nguyên vật liệu thực phẩm giành cho việc vận hành khách sạn Candle. Với hoạt động xây lắp, bản thân công ty có mảng kinh doanh vật liệu xây dựng nên thường xuyên ký kết hợp đồng cung cấp vật liệu với một số đối tác lớn, hoàn toàn có thể chủ động trong nguồn nguyên vật liệu khi đẩy mạnh mảng thi công xây lắp. Với hoạt động chế biến lương thực thực phẩm, công ty đã thực hiện ký kết hợp đồng cung cấp nguyên liệu với nhiều đối tác, đảm bảo cung cấp thực phẩm sạch đảm bảo chất lượng an toàn thực phẩm.

Đối với hoạt động thi công xây lắp, nguyên vật liệu cho mảng hoạt động này chủ yếu là vật liệu xây dựng cũng chính là nguyên liệu từ mảng hoạt động thương mại của Công ty. Chính vì thế, nguyên vật liệu đầu vào được đảm bảo ổn định hơn được sự hỗ trợ

manh từ mảng kinh doanh thương mại. Đầu vào vật liệu xây dựng được công ty nhập từ các đối tác lớn có uy tín lâu năm trong lĩnh vực xây dựng như Công ty TNHH Xây dựng và phát triển đô thị, Công ty cổ phần đầu tư và phát triển năng lượng, Công ty TNHH Đầu tư xây dựng và TMDV Vĩnh An, ...

Đối với hoạt động chế biến lương thực thực phẩm, được kế thừa lại hoạt động từ CTCP DV Tổng hợp Hai Bà Trưng nên Công ty thực hiện tiếp tục ký kết mua bán với các đầu mối cũ, dẫn đến tuy mới gia nhập hoạt động khách sạn nhưng nguồn nguyên liệu đầu vào của Công ty cũng tương đối ổn định. Một số nhà cung cấp thực phẩm cho công ty hiện tại như HTX rau an toàn Dung Đồi, công ty cổ phần Miền Thực Phẩm, CTCP Thực phẩm Gia Cát, Công ty TNHH Lavie, cửa hàng Bánh Xinh, cửa hàng Minh Nhật,...

Ngoài lĩnh vực kinh doanh thương mại vật liệu xây dựng, thi công vật liệu xây dựng công ty còn là một trong những đầu mối cung cấp nguyên liệu làm nền cho thương hiệu nền VIVIAN VU'S nổi tiếng. Vivian vu's là thương hiệu nổi tiếng với loại nền thom nghệ thuật hiện đang rất được ưa chuộng trên thị trường. Nhà máy nền này được đặt tại Thuận Thành – Bắc Ninh với công nghệ sản xuất hiện đại theo tiêu chuẩn Hoa Kỳ. Với quan hệ lâu năm, Công ty là một trong những nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cho nhà máy nền này. Nguồn cung cấp đầu vào cho công ty chủ yếu là nhập khẩu thông qua một số đơn vị trong nước. Một số các đơn vị cung cấp nguyên liệu nền đầu vào cho công ty như: CTCP TM&XNK Thanh Vân, CT TNHH XD TM và DV TH Hồng Trang,...

6.5. Trình độ công nghệ

CDDC luôn đặt tiêu chuẩn và chất lượng phục vụ khách hàng lên hàng đầu. Ngoài những phần mềm chuyên dụng cho việc tư vấn thiết kế, đối với mảng kinh doanh khách sạn, công ty sử dụng phần mềm SMILE để quản lý chi tiết kinh doanh tại các bộ phận buồng, bàn, nhà hàng, đặt phòng, xuất nhập kho... Mọi thông tin gốc, thông tin và quá trình sửa đổi đều lưu lại trên hệ thống giúp cho việc quản lý được rõ ràng, minh bạch.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Để vận hành khai thác khách sạn hiệu quả, CDDC hiểu rõ việc phải đưa ra qui trình đánh giá chất lượng dịch vụ. Cùng với việc hợp tác với các hãng lữ hành cũng như các trang web đặt phòng online, CDDC có được thông tin đánh giá chất lượng dịch vụ khách sạn một cách khách quan từ phản hồi trực tiếp của khách đặt phòng trên các trang web

cũng như từ các bản đánh giá do các hãng lữ hành thu thập thông tin sau khi khách kết thúc sử dụng dịch vụ. Đối với nội bộ khách sạn, cũng có qui trình đánh giá chéo đối với chất lượng dịch vụ phòng, dịch vụ hội nghị hội thảo, nhà hàng, dịch vụ khác....



Sau khi sử dụng dịch vụ khách sạn cung cấp, khách hàng gửi phiếu đánh giá về phòng marketing, phòng marketing có trách nhiệm thu thập và đưa ra đánh giá định kỳ đối với các bộ phận cung cấp dịch vụ. Các trưởng phòng có trách nhiệm đưa ra phương án cải tiến dịch vụ tại bộ phận mình quản lý.

Đối với hoạt động kinh doanh thực phẩm, công tác vệ sinh an toàn thực phẩm tại khách sạn, nhà hàng được đặc biệt quan tâm, từ năm 2015 các mẫu thực phẩm định kỳ được gửi tới viện vệ sinh để kiểm tra chất lượng, đánh giá nguồn cung cấp đầu vào.

6.7. Hoạt động Marketing

Bước chân vào lĩnh vực mới kinh doanh khách sạn, dịch vụ, CDDC ý thức được tầm quan trọng của marketing đối với hoạt động của mình. Để tiến tới quảng bá hình ảnh thương hiệu, CDDC đã thành lập phòng marketing trực khối Khách sạn. Khối marketing có trách nhiệm lên kế hoạch và thực hiện các hình thức PR, truyền thông hiệu quả để quảng bá tốt cho thương hiệu CDDC. Hiện tại khối marketing đã thực hiện xây dựng và phát triển hệ thống website, quảng cáo PR trên báo giấy, báo hình, các ấn phẩm giới thiệu công ty và các lĩnh vực kinh doanh... Trong năm 2015, CDDC có kế hoạch tham gia vào các hội chợ triển lãm du lịch, xúc tiến tiếp cận các hãng lữ hành quốc tế lớn để quảng bá cho khách sạn Candle nhằm tìm kiếm những nguồn khách hàng mới, ổn định.

6.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Biểu tượng logo của công ty :



Ý nghĩa của logo

Logo của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị là ký tự viết tắt tên tiếng Anh của công ty: cụm từ CDDC màu xanh lục cùng 4 khối màu cam, vàng, xanh lục, xanh da trời hợp nhất thành khối tròn thể hiện đầy đủ các lĩnh vực kinh doanh cũng như sự tương hỗ chặt chẽ.

Màu sắc của logo: Màu sắc logo là sự kết hợp của cả hai gam màu: nóng và lạnh. Trong đó màu cam tượng trưng cho khát vọng đổi mới vươn lên; màu vàng thể hiện sức sống mạnh mẽ, tinh thần vượt khó, màu xanh lục thể hiện cho ý chí niềm tin; màu xanh da trời là màu của hoà bình hy vọng. Logo có sự hài hoà tổng thể của những nét tròn mềm mại, cũng như nét chữ CDDC rắn rỏi cho thấy quyết tâm dám nghĩ dám làm, quyết định khẳng định trong những lĩnh vực kinh doanh mới mà ban lãnh đạo cũng như người lao động trong CDDC đang phấn đấu không ngừng nghỉ để vươn tới.

Biểu tượng trên được công ty thống nhất sử dụng làm nhân hiệu cho các sản phẩm và dịch vụ của Công ty. Hiện nay, logo và nhân hiệu của Công ty đang được thực hiện đăng ký bản quyền.

6.9. Tình hình nghiên cứu, phát triển sản phẩm dịch vụ mới.

CDDC luôn hoạt động theo tiêu chí thỏa mãn tốt nhất mọi yêu cầu của khách hàng. Đối với hoạt động kinh doanh khách sạn, công ty có kế hoạch dựa trên phiếu đánh giá ý kiến thường xuyên của khách hàng để kịp thời điều chỉnh, cung cấp tiện ích tối đa cho khách hàng lưu trú tại khách sạn. Đối với mảng cung cấp dịch vụ hội nghị, hội thảo, tiệc cưới, công ty cũng lên kế hoạch đưa ra các gói sản phẩm dịch vụ đa dạng phù hợp với các phân khúc khách hàng khác nhau.

6.10. Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện

Bảng 9: Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện

Stt	Khách hàng	Hợp đồng	Thời gian thực hiện	Tiến độ thực hiện	Giá trị Hợp đồng
1	Cty cp máy tính truyền thông Hồng Nam	Lập hồ sơ thiết kế cơ sở và lập tổng dự toán khách sạn Duy Tân - Cầu Giấy	2010-2013	100%	1.500.000.000
2	Cty CP TMDV TH Hai Bà Trưng	Lập hồ sơ thiết kế cơ sở và lập tổng dự toán Dự án "TTTM, văn phòng, khách sạn và căn hộ cho thuê" tại 287 & 301 Đội Cấn	2009-2014	100%	10.703.000.000
3	Cty CP đầu tư & PT Năng Lượng	Cung cấp VLXD	Năm 2014	100%	2.310.935.000
4	Cty TNHH XD và PT Đô Thị	Cung cấp VLXD	Năm 2014	100%	5.251.972.000
5	Cty TNHH Xây Dựng ĐT và PT đô Thị	Cung cấp VLXD	Năm 2014	100%	10.390.345.680
6	Công ty Cp Dân An	Cung cấp VLXD	Năm 2014	100%	1.175.614.000
7	Công ty CP TM & XNK Thanh Vân	Cung cấp thiết bị vệ sinh, nguyên liệu nền	Năm 2014	100%	3.955.570.718
8	Công ty TNHH XD TM và DV TH Hồng Trang	Cung cấp NVL nền	Năm 2014	100%	14.049.325.400
9	Công ty TNHH XD và TM Hoàng Chung	Cung cấp VLXD	Năm 2014	100%	4.976.785.000

Stt	Khách hàng	Hợp đồng	Thời gian thực hiện	Tiến độ thực hiện	Giá trị Hợp đồng
10	CT TNHH Đầu tư XD và TM DV Vĩnh An	Cung cấp thép xây dựng	Năm 2014	100%	5.046.490.000
11	Công ty TNHH Trịnh Đức	San lấp mặt bằng dự án đường cao tốc Hải Phòng – Quảng Ninh	2014-2015	10%	48.000.000.000
12	Liên doanh Công ty CP TMDV TH Hai Bà Trưng và Công ty CP DV Tuổi trẻ Hà Nội	Tư vấn thiết kế Dự án Toà nhà đa năng	2014-2017	5%	20.000.000.000
TỔNG CỘNG					124.684.423.798

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC))

Ngoài những hợp đồng về kinh doanh vật liệu xây dựng, thi công xây lắp, tư vấn thiết kế, CDDC còn ký hợp đồng với các hãng lữ hành với tổng số lượng phòng/đêm (room/night) cung cấp lên tới 28.700 phòng/đêm (công suất tối đa của khách sạn là 29.200 phòng/đêm/năm)

CÔNG TY	Room-night/year	Year Contract
CHUDU 24	2,500	2015-2016
VIETSPACE	1,000	2015-2016
HG TRAVEL	750	2015-2016
MYTOUR VIETNAM COMPANY	2,000	2015-2016
OBAYASHI VIETNAM CORPORATION	1,500	2015-2016
NTT COMMUNICATIONS	2,000	2015-2016
FOCUS VIETNAM	1,200	2015-2016
TOYOTA MOTOR VIETNAM	1,000	2015-2016
ICS TRAVEL	600	2015-2016
DENSO MANUFACTURING VIETNAM	1,500	2015-2016

(INDOCHINA LEGEND TRAVEL)		
INDOCHINA TOURIST & TRADE	1,000	2015-2016
CÔNG TY TNHH DU LỊCH & THƯƠNG MẠI LÊ PHONG	500	2015-2016
OREX TRAVEL	700	2015-2016
SAIGON TOURIST	1,500	2015-2016
SMILE TOURS SERVICE INTERNATIONAL	1,500	2015-2016
TOP TEN TRAVEL	800	2015-2016
VIET CENTRE TOURIST	750	2015-2016
VIETSPACE TRAVEL SERVICE COMPANY	650	2015-2016
CÔNG TY TNHH ĐT TM & DU LỊCH QUỐC TẾ HÒA BÌNH	700	2015-2016
NTTV CO., LTD	600	2015-2016
TF TRAVEL	500	2015-2016
AEC VIET NAM INTERNATIONAL TRAVEL	1,100	2015-2016
JULY TOUR VIETNAM	850	2015-2016
SUMITOMO ELECTRIC INTERCOCECT PRODUCTS (ASIANA TRAVEL MATE)	1,000	2015-2016
SHOWA AUTO – parts VietNam	1,000	2015-2016
TIGER ASIA TRAVEL	1,500	2015-2016
TOTAL	28,700	

7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

7.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2012-2014

Bảng 10: Kết quả hoạt động kinh doanh 2012-2014

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng giá trị tài sản	29.329.293.003	30.732.682.805	221.084.075.559
2	Vốn chủ sở hữu	13.521.621.651	15.275.339.594	203.170.993.768
3	Doanh thu thuần	5.886.921.818	46.766.726.180	80.597.864.729
4	Giá vốn hàng bán	3.642.122.334	41.241.644.837	68.765.344.520
5	Lợi nhuận từ hoạt	892.787.033	2.456.636.305	7.558.530.992

	động kinh doanh			
6	Lợi nhuận khác	-	(88.759.286)	-
7	Tổng LN trước thuế	892.787.033	2.367.877.019	7.558.530.992
8	Lợi nhuận sau thuế	684.051.283	1.753.717.943	5.895.654.174
9	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-
10	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	5,2%	12,2%	5,4%

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Trong năm 2012, do tình hình kinh tế khó khăn chung, công ty đạt doanh thu và lợi nhuận không cao. Doanh thu đạt 5.886.921.818 đồng, lợi nhuận sau thuế là 684.051.283 đồng

Bước sang năm 2013, công ty tập trung đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh cùng với sự phục hồi của nền kinh tế, kết quả đạt được rất khả quan với doanh thu thuần đạt 46.766.726.180 đồng, và lợi nhuận sau thuế đạt 1.753.717.943 đồng.

Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh được nâng cao một cách rõ rệt trong năm 2014 khi doanh thu đạt 80.597.864.729 đồng, lợi nhuận sau thuế tăng gấp 3,36 lần năm 2013, đạt 5.895.654.174 đồng. Kết quả trên cho thấy Công ty đang trên đà phát triển tốt và đang đi đúng hướng khi tận dụng rất tốt việc thị trường bất động sản và xây dựng ấm dần lên.

7.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2014

Những khó khăn cơ bản:

- Kinh tế thế giới và Việt Nam vừa trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn và mới chỉ bắt đầu phục hồi nên doanh nghiệp nhìn chung vẫn đang đối diện với nhiều thử thách. Ngành công nghiệp xây dựng, bất động sản chưa hoàn toàn hồi phục, vẫn tiềm ẩn những

rủi ro biến động bất thường từ đó tác động tới các ngành nghề liên quan trong đó có ngành kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế...

- Ngành du lịch Việt Nam dù có những thuận lợi về thiên nhiên nhưng đang phát triển thiếu qui hoạch đồng bộ dẫn đến tỷ suất khách du lịch quay lại thấp. Quản lý khách sạn hiệu quả đòi hỏi trình độ nhân lực quản trị cao cũng như đội ngũ nhân viên lành nghề. Tuy nhiên hệ thống đào tạo Việt Nam vẫn chưa đáp ứng đủ nhân lực có chuyên môn dẫn tới sự cạnh tranh gay gắt trong việc tuyển dụng lao động.

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp dịch vụ nói riêng.

Những thuận lợi cơ bản:

Thị trường:

- Hệ thống cơ sở hạ tầng Việt Nam vẫn đang trong quá trình nâng cấp hoàn thiện và phát triển. Một loạt dự án đường cao tốc tại các tỉnh miền Bắc cũng như hệ thống đường nội bộ trong địa bàn từng tỉnh sẽ được thực hiện trong thời gian tới như cao tốc Hải Phòng, Quảng Ninh, cao tốc Bắc Giang... Ngay trên địa bàn Hà Nội, các công trình đường, cầu vượt đường bộ, cầu vượt sông Hồng, hệ thống đường nổi... vẫn đang tiếp tục triển khai. Đó là cơ sở để mảng thi công và kinh doanh vật liệu xây dựng phát triển.

- Với ngành tư vấn thiết kế, lĩnh vực bất động sản đang phục hồi trở lại giúp đẩy mạnh thị trường cho ngành này. Sau một giai đoạn tăng nóng, ngành bất động sản đã chú trọng nhiều hơn tới lợi ích khách hàng trong đó khách hàng thuộc phân khúc trung, cao cấp có nhu cầu tư vấn thiết kế tăng lên đáng kể. Như vậy ngoài việc tư vấn thiết kế công trình lớn, phân khúc tư vấn thiết kế cá nhân đang có cơ hội mở rộng rõ rệt.

- Với lĩnh vực khách sạn, CDDC gia nhập được thị trường khách du lịch Nhật bản – một trong những thị trường khách khó tính nhất, là tiền đề để gia nhập các thị trường khách du lịch quốc tế khác. Ngoài ra số liệu thống kê cho thấy lượng khách du lịch quốc tế vào Việt Nam vẫn đang tăng lên là thuận lợi đáng kể đối với mảng kinh doanh khách sạn.

Nguồn nhân lực và vị trí địa lý:

- Với lợi thế thành lập 6 năm, vượt qua giai đoạn khó khăn của thị trường, CDDC đã xây dựng được một đội ngũ nhân viên gắn bó với công ty. Trong lĩnh vực khách sạn, CDDC được kế thừa đội ngũ nhân viên được đào tạo lành nghề, đáp ứng được yêu cầu vận hành khách sạn 4 sao.

- Vị trí địa lý của khách sạn Candle thuận tiện giao thông. Thêm vào đó nhà ga T2 của sân bay quốc tế Nội Bài chính thức đưa vào hoạt động tháng 1/2015 trở thành trạm trung chuyển hàng hóa và hành khách lớn, tạo điều kiện cho khách quốc tế tới Việt Nam thuận lợi hơn.

Sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương:

Sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi của các cấp lãnh đạo, ban ngành địa phương nơi triển khai hoạt động kinh doanh khách sạn là điều kiện quan trọng giúp hoạt động doanh nghiệp thực hiện tốt chiến lược kinh doanh của mình, góp phần vào chiến lược phát triển kinh tế xã hội nói chung của địa phương

8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1. Vị thế của công ty trong ngành:

Kinh doanh khách sạn, dịch vụ: Trong hoạt động này, CDDC bước đầu định vị đối thủ cạnh tranh là nhóm những khách sạn 4 -5 sao nằm trong nội thành Hà Nội. Tới đầu năm 2014, thị trường Hà Nội có khoảng 9.231 phòng khách sạn từ 3-5 sao(*), là khách sạn ra đời sau song với vị trí thuận lợi và chính sách giá cả linh hoạt, CDDC phấn đấu đạt hệ số sử dụng phòng 80% năm 2015 nằm trong top khách sạn hoạt động hiệu quả tại Hà Nội. Khách sạn Canlde nằm tại trung tâm quận Ba Đình gắn liền với bề dày lịch sử, nơi có nhiều trung tâm hành chính lớn nhất cả nước. Được xây dựng theo phong cách và chất lượng Nhật Bản, $\frac{3}{4}$ chất liệu là thiên nhiên được sử dụng vào thiết kế của toà nhà. Đây là một điểm mạnh so với các khách sạn khác nằm cùng khu vực. Canle Hotel cùng với một số khách sạn như Nikko, Crow Plaza,... là điểm đến thường xuyên của các du khách nước ngoài, đặc biệt là du khách Nhật Bản. Tuy là doanh nghiệp mới gia nhập ngành khách

sạn, không phải là một doanh nghiệp lớn nhưng Công ty cũng có được các lợi thế nhất định, hoàn toàn có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp lớn khác.

(*): Nguồn: <http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/Du-lich/658087/ha-noi-se-co-them-nhieu-khach-san-lon>

Đối với mảng kinh doanh vật liệu xây dựng, công ty là một nhà cung cấp tầm trung với phân khúc khách hàng tầm trung. Qua nhiều năm hoạt động công ty đã tạo được thương hiệu, uy tín trong ngành xây dựng.

Phân tích SWOT của Công ty:

Điểm mạnh	Điểm yếu
<ul style="list-style-type: none"> - Là doanh nghiệp hoạt động lâu năm, từng tư vấn thiết kế cho nhiều công trình lớn và có lượng khách hàng ổn định - Có cơ cấu vốn lành mạnh, không sử dụng nợ vay trong hoạt động, thanh khoản luôn ở mức tốt - Khách sạn của Công ty nằm ở vị trí thuận lợi (khu vực các cơ quan nhà nước, đại sứ quán các nước), thiết kế và giá cả thu hút thực khách nước ngoài. - Tiếp nhận được một lượng khách hàng lớn và ổn định đối với khách sạn khi mới bắt đầu đầu tư. - Đội ngũ CBCNV giàu kinh nghiệm, chuyên môn cao gắn bó với Công ty tạo nên ++++++một tập thể đoàn kết, giàu sức mạnh. Nhà quản lý khách sạn của Công ty là người có kinh nghiệm lâu năm trong ngành 	<ul style="list-style-type: none"> - Bước đầu đầu tư vào ngành khách sạn nên công ty có ít kinh nghiệm đầu tư trong ngành cũng như khó khăn khi gia nhập - Đối với mảng hoạt động thương mại, xây dựng công ty chủ yếu hoạt động trong địa bàn nhỏ, phân phối cho các khách hàng quen thuộc và sử dụng tư vấn thiết kế của công ty. - Hoạt động kinh doanh khách sạn do đi thuê dài hạn nên tính chủ động trong hoạt động của Công ty cũng ít hơn là tự đầu tư, và xây dựng
Cơ hội	Thách thức
<ul style="list-style-type: none"> - Với uy tín ngày càng cao trong ngành, trong thời gian tới khi hoạt động đi vào ổn định, khách sạn của Công ty sẽ đón được lượng khách nước ngoài thường xuyên và ổn định qua khu vực Ba Đình. - Nền kinh tế vĩ mô ổn định, thị trường xây dựng bất động sản bắt đầu ấm dần lên là tiền đề cho mảng hoạt động thi công, xây lắp, thương mại và tư vấn thiết kế của công ty phát triển hơn nữa. - Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên SGDCK TP Hồ Chí Minh sẽ nâng cao uy tín cho Công ty, tạo điều kiện thuận lợi để Công ty huy động vốn từ các Nhà 	<ul style="list-style-type: none"> - Áp lực cạnh tranh từ các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành. Hiện tại, hàng loạt khách sạn tại Hà Nội đang cạnh tranh rất khốc liệt, đồng thời chủ trương của nhà nước là giãn dân cư về phía ngoại thành cũng có thể làm lượng khách của Khách sạn giảm đi. - Các chính sách của nhà nước thường xuyên thay đổi là thách thức đối với công ty trong hoạt động.

đầu tư cho các dự án mới.

Bảng: So sánh một số chỉ tiêu tài chính năm 2014 của các công ty trong ngành khách sạn và tư vấn thiết kế.

Đơn vị: nghìn đồng

Công ty	Ngành nghề	Vốn điều lệ	Vốn chủ sở hữu	Tổng doanh thu	Lợi nhuận sau thuế
Tổng công ty Tư vấn thiết kế Dầu khí - CTCP (PVE) (*)	Tư vấn thiết kế và BĐS	250.000.000	318.443.578	711.866.118	25.254.520
Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn(SGH)	Kinh doanh khách sạn	35.326.000	47.294.792	24.988.306	3.036.463
Công ty cổ phần khách sạn và dịch vụ Đại Dương (*)	Kinh doanh khách sạn và BĐS	2.000.000.000	2.039.621.524	782.403.052	26.960.325
Tổng công ty cổ phần Đầu tư xây dựng và thương mại Việt Nam (CTX) (*)	Thương mại và thi công xây dựng	263.538.000	520.192.902	380.501.207	29.240.387

Công ty Cổ phần Hoá An (DHA)	Thương mại và thi công xây dựng	151.199.460	311.941.982	171.110.270	14.847.035
Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị (CDO)		200.000.000	203.170.994	80.597.865	5.895.654

Nguồn: Tổng hợp từ BCTC các công ty

(*) Số liệu tính tới quý 3 năm 2014

8.2. Triển vọng phát triển ngành:

Kinh doanh dịch vụ khách sạn: CDDC xác định lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính trong những năm tới là kinh doanh khách sạn dịch vụ. Theo khảo sát của CBRE vào tháng 6 năm 2013, phân khúc khách sạn cao cấp sẽ chiếm lĩnh thị trường Hà Nội từ năm 2015 do lượng khách du lịch có thu nhập cao đến Hà Nội ngày càng tăng nhờ hoạt động hội nghị, triển lãm.... Cũng theo báo cáo của CBRE phân khúc khách sạn cao cấp tại Hà Nội đang có mức tăng trưởng cao dù lượng khách tại một số địa phương khác như TP. HCM hay Hà Nội có xu hướng giảm. Vào mùa thấp điểm năm 2014, CBRE ghi nhận so với cùng kỳ năm trước các khách sạn 4-5 sao đều có công suất sử dụng và doanh thu phòng bình quân tăng khá. CBRE cho rằng trong tương lai vẫn có tiềm năng lớn trong việc phát triển các khách sạn đạt chuẩn quốc tế với giá vừa phải. Với việc Việt Nam được dự báo trở thành thị trường vận chuyển hành khách và hàng hoá có mức tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới (Hiệp hội Hàng không quốc tế), cơ hội cho ngành khách sạn phát triển đang hiện hữu.

Với mảng kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế, cùng với việc thị trường bất động sản bắt đầu thoát khỏi xu thế giảm, cùng với đòi hỏi chất lượng ngày càng cao của

người tiêu dùng, CDDC đang đứng trước triển vọng mới trong việc phát triển ngành tư vấn thiết kế cũng như cung cấp vật liệu xây dựng cho những nhà thầu uy tín.

8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.

Định hướng phát triển của Công ty là sẽ đi đều trên cả 3 lĩnh vực mà công ty đang hoạt động đó là tư vấn thiết kế công trình, thương mại vật liệu xây dựng và thi công xây dựng, quản lý và kinh doanh khách sạn. Tất cả lĩnh vực mà công ty đang theo đuổi đều là những mảng kinh doanh đầy tiềm năng, thể hiện khả năng nắm bắt cơ hội của Công ty đặc biệt là định hướng vào mảng hoạt động kinh doanh khách sạn. Việt Nam là đất nước đang trên đà phát triển, cộng với nhiều tiềm năng du lịch lớn, chính vì thế mà các hoạt động về xây dựng, thi công, tư vấn thiết kế rất phù hợp với một đất nước đang trong quá trình thay đổi từng ngày như nước ta. Toàn bộ cơ sở hạ tầng, các công trình kiến trúc đang được nhà nước tập trung đầu tư rất lớn. Cùng với đó, với triển vọng của ngành du lịch, nhu cầu thực phẩm giá trị cao tại Việt Nam ngày càng lớn, thì xu hướng tập trung đầu tư vào mảng kinh doanh khách sạn của Công ty cũng hoàn toàn phù hợp với định hướng chính sách của nhà nước và xu thế chung của thế giới.

9. Chính sách đối với người lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của CDDC, vì vậy CDDC luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Đội ngũ nhân sự của công ty năng động, nhiệt huyết, giàu kinh nghiệm. Tính tới thời điểm 31/12/2014, sau khi định hướng phát triển trong ngành kinh doanh khách sạn, dịch vụ, tổng số nhân viên công ty là 132 người. Trong đó cơ cấu cụ thể như sau:

Bảng 11: Cơ cấu lao động CDDC

Loại lao động	Số lượng (người) (31/12/2014)
Phân theo giới tính	132
Nam	57
Nữ	75

Phân theo trình độ học vấn	132
Trình độ trên đại học	10
Trình độ đại học	45
Trình độ cao đẳng, trung cấp	52
Đối tượng khác	25

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

- Chế độ làm việc
 - Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày từ thứ 2 đến thứ 6 và sáng thứ 7
 - Người lao động được làm việc trong một môi trường ổn định, chuyên nghiệp, chế độ đãi ngộ xứng đáng với năng lực chuyên môn và hiệu quả công việc; mức lương, thưởng cạnh tranh.
- Chính sách tuyển dụng
 - Việc tuyển dụng nhân sự thực hiện theo Quy trình tuyển dụng đã ban hành. Các ứng viên được tuyển dụng phải đáp ứng được yêu cầu về sức khỏe và kinh nghiệm công tác cũng như các phẩm chất đạo đức theo quy định của mỗi vị trí công việc.
- Chính sách đào tạo
 - Đào tạo và phát triển nhân viên luôn được Công ty luôn chú trọng và ưu tiên. Đặc biệt khi chuyển hướng kinh doanh sang mảng khách sạn dịch vụ, CDDC định hướng công tác đào tạo được thực hiện hàng năm, từ đào tạo nội bộ đến việc cử CBNV tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước nhằm nâng cao năng lực chuyên môn, tính chuyên nghiệp trong công việc.
- Chính sách lương, thưởng, phúc lợi
 - Công ty xây dựng đầy đủ Quy chế tiền lương, Quy chế thi đua khen thưởng, theo đó người lao động được trả lương, thưởng theo năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc. Hàng tháng, quý, năm đều có đánh giá để xét trả lương, xét khen thưởng các danh hiệu. Mức lương trung bình hàng tháng của người lao động là 5 triệu đồng/tháng.
 - Công ty đảm bảo các chế độ cho người lao động: Ký HĐ lao động, tham gia BHXH, BHYT, BHTN; nghỉ phép, lễ Tết; thai sản, con nhỏ, làm thêm giờ và các quyền

lợi khác theo quy định của pháp luật lao động và của Công ty. Ngoài tiền lương và các chế độ phúc lợi theo luật, người lao động còn được hưởng các phúc lợi khác như du lịch hàng năm...

10. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo quy định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Để phù hợp với những qui định trên, năm 2012 và 2013 dù kinh doanh có lãi song do chưa bù đắp lỗ lũy kế nên công ty không thực hiện chi trả cổ tức. Chính sách chi trả cổ tức sau khi Công ty có lãi sẽ được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên của Công ty và tùy vào tình hình thực tế hoạt động của doanh nghiệp. Tại ĐHĐCĐ Công ty tổ chức ngày 20/09/2014, Công ty đã thông qua tăng vốn điều lệ và dự kiến mức chi trả cổ tức cho năm 2015 là 15%. Toàn bộ Công ty sẽ nỗ lực để đạt được đúng theo kế hoạch ĐHĐCĐ đề ra. Cổ tức công ty năm 2014 sẽ được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của công ty.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam (VNĐ).

Báo cáo tài chính của Công ty tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành của Việt Nam.

11.2. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể như sau:

Tên	<u>Số năm</u>
Thiết bị dụng cụ quản lý	03-08

Tài sản cố định vô hình của Công ty là Phần mềm máy tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng với thời gian là 4 năm

11.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Tính đến thời điểm 31/12/2014, Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào đối với Ngân hàng, các nhà cung cấp.

11.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp khác cho Nhà nước.

11.5. Trích lập các Quỹ theo luật định

Theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, trước khi phân chia cổ tức cho cổ đông, Công ty phải trích lập các Quỹ theo quy định. Việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm do ĐHĐCĐ quyết định.

Từ khi thành lập, Công ty chưa phân phối lợi nhuận tích lũy vào các quỹ do Công ty có lỗ lũy kế tính đến 31/12/2013. Công ty sẽ tiến hành trích lập quỹ theo luật định ngay sau khi có lợi nhuận đủ trích lập quỹ.

11.6. Tổng dư nợ vay

Công ty không có các khoản vay nợ dài hạn.

Bảng 12: Cơ cấu vay

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
1	Vay và nợ ngắn hạn	80.000.000	2.500.000.000	0
2	Vay và nợ dài hạn	-	-	-
	Tổng cộng	80.000.000	2.500.000.000	0

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Công ty không sử dụng nợ vay ngân hàng trong quá trình hoạt động của mình, nhờ vậy công ty hoạt động ổn định trong thời kỳ kinh tế khủng hoảng. Vay và nợ ngắn hạn của công ty luôn ở mức thấp, chủ yếu đến từ khoản vay các cổ đông trong công ty. Năm 2012, tổng vay nợ chỉ là 80 triệu đồng, năm 2013 khoản nợ tăng lên 2,5 tỷ đồng để bổ sung nguồn vốn lưu động cho công ty. Đến thời điểm hiện tại, công ty đã trả hết các khoản nợ vay này.

11.7. Hàng tồn kho

Bảng 13: Hàng tồn kho

Đơn vị: đồng

TT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	31/12/2014
1	Hàng tồn kho	9.490.816.014	15.811.726.507	27.370.895.687

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Năm 2012 hàng tồn kho của công ty là 9.490.816.014 chiếm 32,36% giá trị tài sản. Năm 2013, lượng hàng tồn kho của công ty ở mức cao, đạt 15.811.726.507 đồng chiếm 51,44% tổng giá trị tài sản. Năm 2013 lượng hàng tồn kho của công ty tăng đột biến do dự báo nhu cầu tăng trở lại từ thị trường xây dựng, bất động sản, doanh nghiệp đón đầu trữ hàng cung cấp cho các dự án khởi công trong năm 2014.

Năm 2014, lượng hàng tồn kho tính đến 31/12/2014 là 27.370.895.687 đồng, chiếm 12,38% tổng giá trị tài sản. Nguyên nhân do công ty thực hiện tăng vốn và bước đầu mở rộng hơn nữa các mảng hoạt động của mình. Công ty đã tích lũy một lượng hàng tương

đôi lớn để phục vụ cho các hợp đồng kinh tế thời gian sắp tới và chuẩn bị cho một thị trường khởi sắc hơn vào năm 2015.

11.8. Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 14: Các khoản phải thu ngắn hạn

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
1	Phải thu của khách hàng	2.675.614.000	4.561.744.318	8.926.311.821
2	Trả trước cho người bán	157.313.650	157.313.650	161.100.113.842
3	Các khoản phải thu khác	556.888.889	-	-
Tổng cộng		3.389.816.539	4.719.057.968	170.026.425.663

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Các khoản phải thu của công ty toàn bộ là phải thu ngắn hạn. Năm 2012, 2013, các khoản phải thu ngắn hạn có giá trị thấp do qui mô doanh nghiệp cũng như do thị trường xây dựng âm ảm. Thời điểm cuối năm 2012, tổng các khoản phải thu ngắn hạn là 3.389.816.539 đồng, cuối năm 2013 là 4.719.057.968; chiếm lần lượt 11.55% và 15.35% tổng giá trị tài sản.

Năm 2014, Công ty quyết định gia nhập thị trường kinh doanh khách sạn, nhà hàng. Theo hợp đồng số 79/HĐKT/HBT-2014 với công ty cổ phần thương mại dịch vụ tổng hợp Hai Bà Trưng, công ty tiến hành chuyển trả trước tiền thuê 15 năm tính từ 1/1/2015 phần diện tích khách sạn Candle trị giá 150 tỷ ngay sau khi hợp đồng được ký kết, đồng thời CDDC được miễn phí tới 31/12/2014 và hóa đơn GTGT sẽ được xuất cho CDDC theo tháng tương ứng với giá trị thuê. Vì vậy tại thời điểm 31/12/2014, tiền thuê 15 năm đã chuyển được hạch toán vào khoản mục trả trước cho người bán khiến tổng các khoản phải thu ngắn hạn tăng mạnh lên tới hơn 170 tỷ. Bên cạnh đó thị trường xây dựng chuyển động trở lại khiến mảng kinh doanh vật liệu tiếp tục khởi sắc kéo theo đó là khoản phải thu của

khách hàng cuối năm 2014 tăng 97% so với năm 2013. Nhìn chung hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang phát triển theo chiều hướng tích cực lên.

Bảng 15: Các khoản phải trả

Đơn vị: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
1	Vay và nợ ngắn hạn	80.000.000	2.500.000.000	0
2	Phải trả cho người bán	6.628.847.162	10.945.930.331	14.188.289.469
3	Người mua trả tiền trước	8.663.089.446	1.260.089.446	-
4	Thuế và các khoản phải nộp NN	435.734.744	751.323.434	3.724.792.322
	Tổng cộng	15.807.671.352	15.457.343.211	17.913.081.791

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

- Trong năm 2012, tổng các khoản phải trả của công ty là 15.807.671.352 đồng. Trong đó người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng lớn nhất chiếm 47.61%.
- Năm 2013 tổng các khoản phải trả còn 15.457.343.211 đồng trong đó phải trả cho người bán chiếm 70.8%, người mua trả tiền trước chiếm 8,15%
- Năm 2014 tổng khoản phải trả của Công ty là 17.913.081.791 trong đó Công ty đã trả hết các khoản vay nợ ngắn hạn. Chủ yếu trong tổng các khoản phải trả là phải trả cho người bán. Thời điểm 31/12/2014, tổng phải trả người bán là 14.188.289.469 chiếm 47.61% do kế hoạch kinh doanh vật liệu của công ty đòi hỏi trữ hàng đúng thời điểm nhằm đảm bảo cung cấp cho các hợp đồng đã ký cũng như cho phần việc thi công xây lắp năm 2015. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước là 3.724.792.322 đồng chiếm 20.79% tổng các khoản phải trả.

11.9. Tình hình đầu tư tài chính

Bảng 16: Các khoản đầu tư

Đơn vị: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
1	Đầu tư ngắn hạn	-	-	5.000.000.000
2	Đầu tư dài hạn	10.000.000.000	6.000.000.000	11.000.000.000
	TỔNG	10.000.000.000	6.000.000.000	16.000.000.000

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Trong năm 2012-2014, Công ty đã đầu tư ngắn hạn với tổng mức đầu tư là 05 tỷ đồng, thông qua việc cho vay cá nhân ngắn hạn, thời gian ba tháng nhằm sử dụng tối ưu số tiền nhàn rỗi. Bên cạnh đầu tư ngắn hạn, Công ty có thực hiện đầu tư dài hạn mua 600.000 cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhân Nghĩa với tổng số vốn là 6 tỷ đồng. Bước sang năm 2014, thực hiện tiếp tục chiến lược đầu tư vào các doanh nghiệp khác của mình, công ty đã tiếp tục đầu tư 05 tỷ đồng vào Công ty Cổ phần APX. Tính đến thời điểm 31/12/2014, tổng giá trị đầu tư dài hạn của công ty là 11 tỷ đồng.

11.10. Tình hình tài chính

Bảng 17: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,54	0,50	0,08
+ Hệ số Nợ /Vốn chủ sở hữu	Lần	1,17	1,01	0,09
2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,90	1,38	11,68
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,30	0,36	10,15

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho:				
<u>Giá vốn hàng bán</u>				
Hàng tồn kho bình quân	Vòng	0,34	3,26	3,19
+ Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản:				
<u>Doanh thu thuần</u>			1,56	
Tổng tài sản bình quân	Lần	0,21		0,64
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	11,62	3,75	7,31
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	5,18	12,18	5,4
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	2,46	5,84	4,68
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	15,17	5,25	9,38

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Chỉ tiêu cơ cấu vốn

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn thể hiện tình hình tài chính của Công ty luôn ở mức tốt và được cải thiện qua các năm. Hệ số nợ/tổng tài sản năm 2012, 2013 ở mức 50-54% là mức tương đối an toàn đối với một doanh nghiệp hoạt động trong mảng dịch vụ kinh doanh nguyên vật liệu xây dựng. Đến năm 2014, sau khi hoàn thành tăng vốn, chỉ tiêu này giảm mạnh xuống mức 0,08 (thời điểm 31/12/2014), hệ số nợ/vốn chủ sở hữu chỉ còn 0,09 lần. Đây là rất thấp, và có thể nhận thấy hệ số phản ánh chiến lược của công ty là dùng rất ít nợ vay để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Chiến lược này giúp công ty đi qua khủng hoảng và giữ vững hoạt động trong suốt thời kỳ khó khăn.

Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Qua bảng số liệu trên, ta có

thể thấy hệ số thanh toán trong năm 2012, 2013 của công ty ở mức an toàn. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2012 là 0,9; năm 2013 là 1,38 cho thấy tài sản ngắn hạn của công ty hoàn toàn bù đắp được các khoản nợ ngắn hạn một cách an toàn. Hệ số thanh toán nhanh cũng ở mức 0,3 năm 2012 và 0,36 năm 2013. Bước sang năm 2014, tại thời điểm cuối năm 2 hệ số thanh toán này nhảy vọt lên mức 11,68 với hệ số thanh toán ngắn hạn và 10,15 với hệ số thanh toán nhanh. Con số này cho thấy dường như công ty không có một rủi ro thanh khoản nào. Tuy nhiên, mức hệ số thanh toán cao gấp 10 lần nợ ngắn hạn lại là một mức quá cao. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty đã đầu tư trả trước thuê dài hạn khách sạn Candle 150 tỷ đồng cho 15 năm. Khoản đầu tư này hiện đang được công ty hạch toán trong trả trước ngắn hạn, và sẽ được kết chuyển sang dài hạn khi đối tác xuất hoá đơn cho công ty. Trả trước ngắn hạn tăng cao là nguyên nhân khiến hệ số thanh toán tăng lên đột biến. Nếu loại bỏ khoản mục này ra khỏi chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn, thì chỉ tiêu này tại 31/12/2014 của công ty vẫn hơn 03 lần, cũng ở mức rất an toàn đối với thanh khoản của công ty.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động cho thấy hoạt động của công ty đang dần được cải thiện. Đối với vòng quay hàng tồn kho, nếu như năm 2012 thị trường xây dựng khó khăn, vòng quay hàng tồn kho của công ty chỉ là 0,34 (mức tương đối thấp) thì sang năm 2013, 2014 chỉ tiêu này đã có mức cải thiện đáng kể. Năm 2013, vòng quay hàng tồn kho là 3,26 vòng, năm 2014 là 3,19 vòng.

Đối với hiệu suất sử dụng tài sản, theo bảng số liệu ta có thể thấy chỉ tiêu này chưa tạo ra được sự ổn định. Năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản của công ty chỉ là 0,21 lần, có nghĩa là doanh thu mang lại chỉ bằng 0,21 lần tổng tài sản của cả công ty. Đến năm 2013, chỉ tiêu này đã có cải thiện rất nhiều khi tăng từ 0,21 lần lên 1,56 lần. Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, đến năm 2014, mức hiệu suất này lại giảm xuống còn 0,64 lần. Nguyên nhân không phải do hiệu quả sử dụng tài sản giảm đi, mà nguyên nhân chủ yếu là do công ty thực hiện tăng vốn mạnh vào thời điểm gần sát cuối năm 2014, chính vì thế tổng tài sản công ty tăng lên rất mạnh, tuy nhiên doanh thu lại chưa thể tăng lên tương ứng nên chỉ tiêu này giảm xuống còn 0,64.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời đánh giá về hiệu quả sinh lời của công ty. Trong đó, theo bảng số liệu ta có thể thấy chỉ tiêu này có cải thiện đáng kể giữa năm 2013 và năm 2012. Nguyên nhân có thể thấy rõ là công ty hoạt động tốt lên do thị trường xây dựng, bất động sản tốt hơn năm trước. Hệ số LNST/VCSH tăng từ 5,18% lên 12,18%, hệ số LNST/TTS tăng từ 2,46% lên 5,84%. Tuy nhiên hai hệ số LNST/DTT và LN từ HĐKD/DTT lại giảm, nguyên nhân do doanh thu năm 2012 quá thấp và chủ yếu đến từ hoạt động thiết kế

nên hệ số khả năng sinh lời cao hơn. Bước sang năm 2014, ta có thể thấy điều ngược lại. Hai chỉ tiêu ROA, ROE bị giảm trong khi đó các chỉ tiêu/ doanh thu thuần lại có sự tăng lên. Nguyên nhân do công ty đã cải thiện được hệ số sinh lời trên doanh thu, tuy nhiên công ty lại tiến hành tăng vốn mạnh vào cuối 2014. Toàn bộ nguồn vốn này do tăng vào thời điểm cuối năm nên gần như chưa đánh giá được hiệu quả vốn tăng thêm, và dẫn đến 2 chỉ tiêu ROA, ROE có giảm xuống. Tuy nhiên, xét về khía cạnh chung, nếu loại bỏ yếu tố nêu trên thì khả năng sinh lời của công ty sẽ hiệu quả hơn các năm trước. Công ty tin rằng, với việc sử dụng nguồn vốn tăng thêm này hiệu quả vào năm 2015 thì các chỉ tiêu trên sẽ cải thiện nhiều hơn nữa.

12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

Bảng 18: Danh sách HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần nắm giữ
Hội đồng quản trị			
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GD	2.600.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGĐ	700.000
3	Lưu Thị Nhung	Ủy viên HĐQT	800.000
4	Vũ Thị Mai Anh	Ủy viên HĐQT	900.000
5	Nguyễn Thái Bình	Ủy viên HĐQT	0
Ban kiểm soát			
1	Bùi Đăng Định	Trưởng Ban Kiểm	0
2	Nguyễn Thị Ước Mơ	Thành viên Ban Kiểm soát	350.000
3	Nguyễn Tuấn Anh	Thành viên Ban Kiểm soát	600.000

Ban Giám đốc			
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GD	2.600.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGĐ	700.000
Kế toán trưởng			
9	Nguyễn Minh Quang	Kế toán trưởng	700.000
	Tổng		6.650.000

12.1. Hội đồng quản trị

a/Chủ tịch hội đồng quản trị

- Họ và tên: Vũ Đình Nhân
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 14/09/1990
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: Số 33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 012882907 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 12/03/2011
- Điện thoại liên hệ:
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
6/2012-10/2012	Giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2012 – 2014	Giám đốc	Công ty TNHH xây dựng và phát triển đô thị
2014 – nay	Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 2.600.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 900.000 Cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng	Tỷ lệ
Vũ Đình Nghĩa	Bố	50.000	0,25%
Lê Kim Thu	Mẹ	800.000	4,00%
Vũ Thị Thùy Vân	Em gái	50.000	0,25%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

b/ Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: **Lưu Thị Nhung**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 21/05/1983
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: Số 29, Ngõ 61/7 Lạc Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội

- Chứng minh thư nhân dân số: 001183001167 Nơi cấp: Cục CS ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư Ngày cấp: 22/11/2013
- Điện thoại liên hệ: 0912.870.614
- Trình độ chuyên môn: Cao đẳng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên Công ty TNHH In và Thương mại Nhật Sơn
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2005 – 2006	Nhân viên	Cục bản đồ - BQP
2006 – nay	Nhân viên	Công ty TNHH in và thương mại Nhật Sơn
2011 – nay	Thành viên HĐQT	Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 800.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

c/ Thành viên Hội đồng quản trị (Điều hành)

- Họ và tên: **Nguyễn Thanh Tú**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 19/10/1978
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam

- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: P204B9 – Tập thể bệnh viện Bạch Mai, Đống Đa, Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 011785747 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 15/07/2009
- Điện thoại liên hệ: 04.7522.619
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT – Phó Giám Đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2000 – 2004	Kế toán	Công ty Unilever Việt Nam
2004 – 2007	Kế toán	Bệnh viện Bạch Mai
2007 – 2013	Kế toán trưởng	Tập đoàn TQS Việt Nam
2011 – 9/2014	Chủ tịch HĐQT	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
9/2014 – nay	Thành viên HĐQT kiêm phó giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 700.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

d/ Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: **Vũ Thị Mai Anh**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 23/02/1973
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: 13-H4 Tương Mai, Trương Định, Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 011719105 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 20/06/2006
- Điện thoại liên hệ: 047.522.619
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
1998-2005	Nhân viên	Công ty TNHH Xây dựng và phát triển đô thị
2005-2008	Trưởng phòng kế toán	CTCP Thương mại và dịch vụ Hai Bà Trưng
2008-nay	Trưởng phòng hành chính	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2011-nay	Thành viên HĐQT	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 900.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

e/ Thành viên Hội đồng quản trị (Độc lập)

- Họ và tên: **Nguyễn Thái Bình**
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 31/7/1985
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: 205 A1 TT Viện Kiểm Sát. Quan Hoa, Cầu Giấy, Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 012693468 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 17/11/2007
- Điện thoại liên hệ: 0933.333.258.
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Chuyên viên Công ty TNHH Hương Vị Việt
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2008 - 2010	Nhân viên	Cty TM&DL Hồng Trà
2010 – 2013	Nhân viên	Hiệp hội Chè Việt Nam
2011 – nay	Thành viên HĐQT	Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2013 – nay	Chuyên viên	Cty TNHH Hương Vị Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần

- Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

12.2. Ban kiểm soát

a/ Trưởng ban kiểm soát

- Họ và tên: Bùi Đăng Định
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 13/07/1980
- Nơi sinh: Hải Dương ; Quê quán: Hưng Long – Mỹ Hào – Hưng Yên
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: 112 Nguyễn Thái Học, Ba Đình, TP Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 012729271; Nơi cấp: CA Hà Nội; Ngày cấp: 26/07/2004
- Điện thoại liên hệ: 0968.997.899
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Chuyên ngành Tài Chính Ngân Hàng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban Kiểm Soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Kế toán viên tại CTCP Tài chính Vinaconex Viettel
- Quá trình công tác (Bắt đầu từ công việc gần đây nhất)

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2002-2007	Kế toán viên	Trung tâm thiết bị lưới điện phân phối
2007-2010	Kế toán trưởng	Công ty TNHH MTV Thiết bị lưới điện EEMC
2010-nay	Chuyên viên TC KT	Công ty CP Tài Chính Vinaconex-Viettel
9/2014-nay	Trưởng ban kiểm soát	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

b/ Thành viên ban kiểm soát

- Họ và tên: Nguyễn Thị Ước Mơ
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 10/03/1984
- Nơi sinh: Lục Ngạn – Bắc Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: Nghĩa Hồ, Lục Ngạn, Bắc Giang
- Chứng minh thư nhân dân số: 121546125 Nơi cấp: CA Bắc Giang Ngày cấp: 25/10/2013
- Điện thoại liên hệ: 0988.298.796
- Trình độ chuyên môn: Đại học
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên CTCP XNK Thăng Long
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2008 – nay	Nhân viên	Công ty CP Xuất nhập khẩu Thăng Long
2014 – nay	Thành viên Ban kiểm soát	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 350.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: 2.000.000đồng/tháng
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

c/ Thành viên ban kiểm soát

- Họ và tên: Nguyễn Tuấn Anh
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 07/10/1984
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: Số 194 Đường Bưởi, Công Vị, Ba Đình, Hà Nội
- Chứng minh thư nhân dân số: 012236054 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 22/06/2012
- Điện thoại liên hệ: Nhà riêng 043.7.661.701; Di động: 0988.777.777
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên Tổng công ty thương mại Hà Nội – Hapro
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2009 – nay	Nhân viên	Tổng công ty thương mại Hà Nội – Hapro

9/2014 – nay	Thành viên BKS	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
--------------	----------------	---

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Sở hữu cá nhân: 600.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
- Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng	Tỷ lệ
Nguyễn Đức Tuấn	Bố	800.000	4,00%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

12.3. Giám đốc và các cán bộ quản lý

a/ Giám đốc

Ông: VŨ ĐÌNH NHÂN

(Lý lịch: Xem mục lý lịch chủ tịch HĐQT)

b/ Phó giám đốc

Bà: NGUYỄN THANH TÚ

(Lý lịch: Xem mục lý lịch thành viên HĐQT)

12.4. Kế toán trưởng

- Họ và tên: Nguyễn Minh Quang
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 10/12/1985
- Nơi sinh: Vũ Đoài – Vũ Thư – Thái Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú hiện nay: Vũ Đoài – Vũ Thư – Thái Bình

- Chứng minh thư nhân dân số: 151497229 Nơi cấp: CA Thái Bình Ngày cấp: 19/08/2009
- Điện thoại liên hệ: 0976.776.268
- Trình độ chuyên môn: Cao Đẳng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Kế toán trưởng
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2007 – 2009	Kế toán tổng hợp	Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư VINASHIN
2009 – 2013	Phụ trách kế toán	Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng Vinashin
2014 – nay	Kế toán trưởng	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Sở hữu cá nhân: 700.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
- Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

13. Tài sản

Bảng 19: Danh mục tài sản

TT	Danh mục tài sản	Năm 2014		% Giá trị còn lại
		Nguyên giá (đồng)	Giá trị còn lại (đồng)	

	Tổng giá trị tài sản cố định hữu hình			
1	Thiết bị dụng cụ quản lý	2.066.156.921	153.257.012	7,42%
	Tổng giá trị tài sản vô hình			
1	Phần mềm máy tính	100.000.000	-	0%
	Tổng cộng	2.166.156.921	153.257.012	

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Hiện tại, công ty đang thuê dài hạn 30 năm khách sạn Candle tại địa điểm số 287-301 Đội Cấn, Ba Đình, Đống Đa, Hà Nội để thực hiện hoạt động kinh doanh khách sạn nhà hàng, đồng thời đặt văn phòng quản lý tại đây. Tổng diện tích công ty được sử dụng tại toà nhà khách sạn Candle Đội Cấn là 5.228 m² bao gồm 08 tầng với thời gian thuê theo hợp đồng là 30 năm. Trong đó, công ty đã tiến hành trả trước toàn bộ tiền thuê tài sản này trong vòng 15 năm từ 1/1/2015 – 1/1/2030.

Ngoài ra, công ty còn thực hiện thuê địa điểm kinh doanh tại số 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận hai Bà Trưng Hà Nội để làm trụ sở chính và địa điểm kinh doanh cho công ty.

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2015-2017

Bảng 20: Kế hoạch doanh thu lợi nhuận, chi trả cổ tức 2015-2017

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2014	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016
Doanh thu thuần	200.524.400.963	250,2	235.317.379.390	17,36	273.824.921.895	16,37

Lợi nhuận sau thuế	47.048.789.645	784,1	54.132.352.938	15,07	62.078.070.678	14,67
LNST/Doanh thu thuần	23,46%		23%		22,67%	
LNST/VĐL	23,52%		27,07%		31,04%	
Cổ tức	15%		15%		20%	

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

Năm 2015, CDDC bước sang kinh doanh mảng khách sạn dịch vụ. Với vị trí đắc địa và cơ sở vật chất tốt, việc kinh doanh bán phòng lẻ khách sạn Candle ước tính thu về cho CDDC xấp xỉ 36,2 tỷ đồng doanh thu. Phần đông lượng khách tới Candle là khách hàng Nhật – khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ cao cấp như spa, massage, thư giãn giải trí, là nguồn khách hàng tiềm năng đối với các dịch vụ CDDC tiến hành cung cấp trên mặt bằng thuê dài hạn tại khách sạn Candle. Dự kiến doanh thu mảng hoạt động kinh doanh nhà hàng đạt 28,9 tỷ, doanh thu kinh doanh dịch vụ hội nghị hội thảo ước đạt 7,2 tỷ, doanh thu dịch vụ khác từ khách sạn đạt 5,9 tỷ. Dựa trên những hợp đồng ký kết với các hãng lữ hành, CDDC ước tính tỷ suất sử dụng phòng năm 2015 đạt tối thiểu 65% và sẽ được nâng dần lên 70%-75% trong những năm tiếp theo.

Dự kiến hoạt động kinh doanh khách sạn Candle 2015-2017:

	CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
A	DOANH THU KHÁCH SẠN			
I	Doanh thu phòng khách sạn			
	Số phòng	80	80	80
	Giá phòng bình quân	90	90	90
	Số ngày hoạt động	365	365	365
	Tần suất sử dụng	65%	70%	75%
	Tỷ giá ước tính	21.200	21.624	22.273
	Tổng doanh thu phòng khách sạn	36.213.840.000	39.779.510.400	43.899.531.120
II	Doanh thu nhà hàng			
	% doanh thu thực phẩm/Doanh thu phòng KS	50%	50%	50%
	Doanh thu thực phẩm	18.106.920.000	19.889.755.200	21.949.765.560
	% doanh thu đồ uống/Doanh thu phòng KS	25%	30%	30%

	CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
	Doanh thu đồ uống	9.053.460.000	11.933.853.120	13.169.859.336
	% doanh thu khác/Doanh thu phòng KS	5%	5%	5%
	Doanh thu khác	1.810.692.000	1.988.975.520	2.194.976.556
	Tổng doanh thu nhà hàng	28.971.072.000	33.812.583.840	37.314.601.452
III	Doanh thu hội nghị, hội thảo			
	% doanh thu hội nghị hội thảo/Doanh thu nhà hàng	25%	25%	25%
	Doanh thu tổ chức hội thảo	7.242.768.000	8.453.145.960	9.328.650.363
IV	Doanh thu khác			
	% doanh thu spa/gym/matxa/Doanh thu phòng	10%	10%	10%
	Doanh thu spa/gym/matxa	3.621.384.000	3.977.951.040	4.389.953.112
	% doanh thu khác (tiệc cưới, ...)/Dthu nhà hàng	8%	8%	8%
	Doanh thu khác	2.317.685.760	2.705.006.707	2.985.168.116
	Tổng doanh thu khác	5.939.069.760	6.682.957.747	7.375.121.228
	TỔNG DOANH THU KHÁCH SẠN	78.366.749.760	88.728.197.947	97.917.904.163
	Chi phí kinh doanh phòng khách sạn			
	% Chi phí lương/Tổng doanh thu bộ phận phòng	4%	4%	4%
	Chi phí lương	1.448.553.600	1.591.180.416	1.755.981.245
	% Chi phí khác/Tổng doanh thu bộ phận phòng	3%	3%	3%
	Chi phí khác	1.086.415.200	1.193.385.312	1.316.985.934
	% Chi phí thực phẩm/Doanh thu nhà hàng	30%	30%	30%
	Chi phí thực phẩm	8.691.321.600	10.143.775.152	11.194.380.436
	% Chi phí đồ uống/Doanh thu nhà hàng	30%	30%	30%
	Chi phí đồ uống	8.691.321.600	10.143.775.152	11.194.380.436
	% Chi phí lương (nhà hàng)/Doanh thu nhà hàng	30%	8%	8%
	Chi phí lương (nhà hàng)	2.317.685.760	2.705.006.707	2.985.168.116
	% Chi phí khác/Doanh thu nhà hàng	5%	5%	5%
	Chi phí khác (nhà hàng)	1.448.553.600	1.690.629.192	1.865.730.073
	% Chi phí hành chính/Tổng doanh thu khác	5%	5%	5%
	Chi phí hành chính	296.953.488	334.147.887	368.756.061
	% Chi phí bán hàng, tiếp thị/Tổng doanh thu	3%	3%	3%
	Chi phí bán hàng, tiếp thị	2.351.002.493	2.661.845.938	2.937.537.125
	% Chi phí thuê, quản lý và dịch vụ/Tổng doanh thu	17%	17%	17%
	Chi phí thuê, quản lý và dịch vụ	13.322.347.459	15.083.793.651	16.646.043.708

	CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
	% Chi phí kỹ thuật/Tổng doanh thu	2%	2%	2%
	Chi phí kỹ thuật	1.567.334.995	1.774.563.959	1.958.358.083
	% Chi phí lương bộ phận quản lý/Tổng Doanh thu	1.5%	1.5%	1.5%
	Chi phí lương quản lý	1.175.501.246	1.330.922.969	1.468.768.562
	% Chi phí khác/Tổng doanh thu	2%	2%	2%
	Chi phí khác	1.567.334.995	1.774.563.959	1.958.358.083
	TỔNG CHI PHÍ KHÁCH SẠN	43.964.326.037	50.427.590.295	55.650.447.861
	LỢI NHUẬN KHÁCH SẠN	34.402.423.723	38.300.607.652	42.267.456.302

Bên cạnh đó công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng và tư vấn thiết kế. Nguồn doanh thu thiết kế dự báo khoảng 8,75 tỷ hạch toán một phần theo hợp đồng Dự án tòa nhà đa năng của liên doanh Công ty CP thương mại dịch vụ tổng hợp Hai Bà Trưng và Công ty CP dịch vụ tuổi trẻ Hà Nội giá trị khoảng 20 tỷ. Doanh thu kinh doanh vật liệu xây dựng ước tăng trưởng 10% so với năm 2014 đạt khoảng 79,4 tỷ đồng với các hợp đồng thi công, cung cấp vật liệu cho Dự án đường nối Quảng Ninh - Hải Phòng vào đường cao tốc Hà Nội Hải Phòng theo Hợp đồng giao khoán số 36/HĐGK ngày 30/10/2014 ký với Công ty TNHH Trịnh Đức trị giá 48 tỷ đồng Hợp đồng liên danh ngày 08/11/2014 và hợp đồng Thi công dự án kho xăng dầu Hàng Không Miền Nam tại: Ấp Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TPHCM ký với Công ty TNHH Đầu tư XD TM dịch vụ Nam Hùng.

Dự kiến hoạt động kinh doanh vật liệu, tư vấn thiết kế, thi công xây lắp:

	CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
	DOANH THU KINH DOANH VẬT LIỆU			
	Doanh thu kinh doanh vật liệu	79.405.720.603	95.286.864.724	114.344.237.668
	% Tổng chi phí KDVL/Doanh thu KDVL	90.0%	90.0%	90.0%
	Tổng chi phí KDVL	71,465,148,543	85,758,178,251	102.909.813.901
	LỢI NHUẬN KINH DOANH VẬT LIỆU	7.940.572.060	9.528.686.472	11.434.423.767
	DOANH THU TƯ VẤN THIẾT KẾ			
	Doanh thu tư vấn thiết kế	8.751.930.600	10.502.316.719	12.602.780.063
	% Tổng chi phí tư vấn thiết kế/Doanh thu TVTK	50.0%	50.0%	50.0%
	Chi phí hoạt động tư vấn thiết kế	4.375.965.300	5.251.158.360	6.301.390.032
	LỢI NHUẬN TƯ VẤN THIẾT KẾ	4.375.965.300	5.251.158.360	6.301.390.032
	DOANH THU XÂY LẮP			
	Doanh thu xây lắp	34.000.000.000	40.800.000.000	48.960.000.000
	% Chi phí xây lắp/Doanh thu xây lắp	60.0%	60.0%	60.0%
	Chi phí hoạt động xây lắp	20.400.000.000	24,480,000,000	29,376,000,000

CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
LỢI NHUẬN XÂY LẮP	13.600.000.000	16.320.000.000	19.584.000.000

Với kế hoạch doanh thu 2015 đạt 200 tỷ, lợi nhuận sau thuế của công ty ước đạt 47,04 tỷ đồng. Công ty dự kiến chi trả cổ tức 15% cho năm 2015. Công ty dự kiến giữ mức cổ tức nói trên cho năm 2016 và bắt đầu tăng tỷ lệ chi trả cổ tức lên 20% từ năm 2017.

15. Chiến lược định hướng phát triển sản xuất kinh doanh:

Kế hoạch kinh doanh lĩnh vực dịch vụ khách sạn:

Sau khi ký kết hợp đồng kinh doanh thuê dài hạn 8 tầng khách sạn Candle để mở rộng lĩnh vực hoạt động sang kinh doanh khách sạn, dịch vụ, công ty đã tiến hành tái cơ cấu về mặt nhân sự cũng như đề ra chiến lược kinh doanh dài hạn để khai thác hiệu quả mặt bằng này. Cụ thể:

- Tiến hành nâng cấp mặt tiền, sảnh tiếp tân nhằm tạo thuận tiện cho khách. Một phần mặt bằng tầng trệt được sử dụng để làm minimart bán hàng lưu niệm cho khách.
- Định hướng kinh doanh phòng khách sạn tập trung vào phân khúc khách hàng Nhật bản – khách của các hãng lữ hành lớn, khách hàng doanh nghiệp. Mở rộng sang phân khúc khách hàng châu Âu và châu Mỹ, tập trung vào đối tượng trung, cao cấp. Bên cạnh đó, tích cực quảng bá hình ảnh khách sạn trên thị trường nội địa nhằm thu hút khách trong nước trong những mùa thấp điểm cụ thể vào tháng 5 tháng 6 hàng năm. Kết hợp việc kinh doanh phòng khách sạn với việc đáp ứng nhu cầu tổ chức hội thảo hội nghị của các tập đoàn, công ty nước ngoài, các triển lãm quốc tế từ đó phấn đấu tới năm 2015 đẩy tỷ lệ sử dụng phòng lên mức bình quân 80%/năm, và 85%/năm trong những năm tiếp theo.
- Có kế hoạch trích hoa hồng cho các công ty, đại lý du lịch nhằm mở rộng các phân khúc khách hàng đồng thời đẩy mạnh hoạt động tiếp thị qua website, tăng cường tham gia các hội chợ du lịch trong và ngoài nước để mở rộng quan hệ, tìm kiếm đối tác.
- Có chính sách giá cả ưu đãi đối với khách có nhu cầu ở dài (trên một tháng) theo hướng không áp dụng chính sách giá thông thường mà ký hợp đồng ưu đãi giảm giá 20-30%
- Ngoài các dịch vụ buồng phòng, CDDC còn cung cấp mọi dịch vụ khách sạn thông thường như telex, fax, photocopy, chụp ảnh, rửa ảnh, quay video, gửi thư hộ, đánh thức

khách, dịch vụ giặt là hấp tủy, nhận giữ tiền và vật quý, các dịch vụ khác như đặt mua vé máy bay, gia hạn visa

- Tiến hành tái cơ cấu nhân sự, tuyển dụng nhân sự có trình độ cao, có kinh nghiệm trong lĩnh vực khách sạn đảm bảo hoạt động ở đẳng cấp khách sạn 4 sao.

Kế hoạch kinh doanh dịch vụ nhà hàng

- Mặt bằng kinh doanh CDDC thuê dài hạn gồm hai nhà hàng trong đó một nhà hàng café tại sảnh và ngoài trời, một nhà hàng tầng M phục vụ cho khách hàng sử dụng phòng khách sạn. Tuy nhiên với vị trí trung tâm và thiết kế mở, CDDC định hướng mở rộng khu vực nhà hàng café ngoài trời phục vụ khách hàng cao cấp nội địa.

- Kết hợp kinh doanh nhà hàng với kinh doanh mặt bằng hội nghị hội thảo tiệc cưới. Công suất nhà hàng được thiết kế tối đa cho việc phục vụ từ 500--800 khách từ đó đáp ứng được yêu cầu tổ chức những hội thảo, hội nghị cao cấp.

Kế hoạch kinh doanh dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới, giải trí

- Bên cạnh lĩnh vực khách sạn nhà hàng, công ty cũng phát triển kinh doanh mảng dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới. CDDC có kế hoạch liên kết với những nhà tổ chức sự kiện lớn, các công ty truyền thông để thiết lập mạng lưới khách hàng trong và ngoài nước sử dụng dịch vụ tổ chức hội nghị, hội thảo. Với mặt bằng sảnh hội nghị được thiết kế với công suất tối đa 800 khách đồng thời với vị trí giao thông thuận tiện ở trung tâm thành phố, CDDC tự tin có đủ năng lực tổ chức những sự kiện lớn. Ngoài ra, công ty còn cung cấp các dịch vụ khác như spa, massage, ... cho cả khách thuê phòng và khách bên ngoài khách sạn.

Kế hoạch kinh doanh vật liệu xây dựng

Thị trường bất động sản sau một thời gian gặp khó khăn đã có những chuyển động tích cực trở lại kéo theo đó là nhu cầu xây dựng và hoàn thiện công trình tăng lên. CDDC dự báo tình hình kinh doanh vật liệu xây dựng tiếp tục có triển vọng tốt trong những năm tiếp theo nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường. Trên cơ sở uy tín đã xây dựng được với bạn hàng lâu năm, CDDC tiếp tục tìm kiếm những hợp đồng cung cấp cho các nhà thầu lớn, phục vụ những công trình dân sinh, xây dựng cơ sở hạ tầng đường xá, trường trạm, cầu cống...;

Kế hoạch kinh doanh hoạt động tư vấn thiết kế

Đây là hoạt động mang tính thương hiệu của CDDC. Những toà nhà CDDC thiết kế hoặc tham gia thiết kế trên địa bàn Hà Nội đã tạo nên tên tuổi của công ty, giúp tên tuổi của công ty được biết đến. Bên cạnh đó hoạt động này mang lại tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu khá cao, thường xuyên chiếm tỷ lệ từ 30-40% doanh thu nên CDDC vẫn coi đây là mảng hoạt động chiến lược của công ty. Công ty định hướng những năm tới sẽ tích cực tham gia tư vấn thiết kế cho những công trình dự án mang tính xã hội hoá, hướng tới việc tạo ra những thiết kế thân thiện với môi trường và tiện dụng cho người sử dụng

Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

Ngày 20/09/2014, Công ty đã tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 trong đó có thông qua Điều lệ tổ chức và Hoạt động theo mẫu quy định tại Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012 quy định về quản trị công ty áp dụng cho công ty đại chúng

Để tăng cường kế hoạch quản trị công ty, công ty sẽ triển khai xây dựng các quy chế quản trị Công ty phù hợp với các quy định về quản trị công ty áp dụng cho công ty đại chúng và Điều lệ Công ty ban hành ngày 29/10/2012. Các quy định nhằm mục tiêu bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông, thiết lập những chuẩn mực về hành vi, đạo đức nghề nghiệp của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát và cán bộ quản lý của công ty. Quy chế quản trị cũng là cơ sở để đánh giá việc thực hiện quản trị công ty của Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và phát triển đô thị. Các nguyên tắc quản trị công ty được công ty xây dựng trong quy chế quản trị công ty bao gồm:

- Đảm bảo một cơ cấu quản trị hiệu quả;
- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông ;
- Đối xử công bằng giữa các cổ đông;
- Đảm bảo vai trò của những người có quyền lợi liên quan đến công ty;
- Minh bạch trong hoạt động của công ty;

Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát lãnh đạo và kiểm soát công ty có hiệu quả

16. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của một tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á – Thái Bình Dương đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Căn cứ vào tốc độ phục hồi và tăng trưởng trở lại của kinh tế thế giới cũng như Việt Nam, chúng tôi nhận thấy rằng việc hòng tôi nhận thấy rằng việc tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á – Thái Bình Dương, hoạt động kinh doanh dịch vụ nhà hàng, khách sạn, văn phòng rất có tiềm năng. Nếu không có những biến động bất thường của hoạt động kinh doanh của công ty và của nền kinh tế ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch kinh doanh, doanh thu và lợi nhuận mà Công ty đề ra cho giai đoạn 2014-2016 là có cơ sở và khả thi.

Cơ cấu doanh thu, giá vốn của Công ty được xây dựng trên nền tảng kết quả thực tế các năm hoạt động trong quá khứ, kết hợp với dự báo các yếu tố biến động của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ, quy mô sản xuất của Công ty trong tương lai. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã tính toán đầy đủ các yếu tố chi phí lãi vay, chi phí nhân công, khả năng sinh lợi của Công ty sau khi đưa ra giả thiết đợt phát hành thành công.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn niêm yết, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng phát triển của nền kinh tế, của ngành chế biến thực phẩm tại Việt Nam cũng như của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC). Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Doanh nghiệp hoàn toàn không đảm bảo giá trị của chứng khoán niêm yết cũng như sự chắc chắn của các số liệu dự báo. Những đánh giá này chỉ có tính chất tham khảo với nhà đầu tư.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

– Không có

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng

đến giá cả chứng khoán niêm yết:

- Không có

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

- 1. Loại chứng khoán** :Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá** :10.000 đồng/cổ phiếu
- 3. Mã chứng khoán** :CDO
- 4. Tổng số chứng khoán niêm yết** :20.000.000 cổ phiếu
- 5. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:**

Theo quy định tại Nghị định 58/2012/NĐ-CP: “Cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.”

Tổng số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng của Công ty là 6.650.000 cổ phiếu chiếm 33,25% vốn điều lệ

Bảng 22: Danh sách cổ đông và số lượng cổ phiếu cam kết nắm giữ

Stt	Họ và tên	Chức vụ	SLCP cam kết nắm giữ trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết	SLCP cam kết nắm giữ trong thời gian 1 năm kể từ ngày niêm yết
-----	-----------	---------	--	--

1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GD	2.600.000	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGĐ	700.000	350.000
3	Lưu Thị Nhung	Ủy viên Hội đồng quản trị	800.000	400.000
4	Vũ Thị Mai Anh	Ủy viên Hội đồng quản trị	900.000	450.000
5	Nguyễn Thái Bình	Ủy viên Hội đồng quản trị	0	0
6	Nguyễn Minh Quang	Kế toán trưởng	700.000	350.000
7	Bùi Đăng Định	Trưởng Ban Kiểm	0	0
8	Nguyễn Thị Ước Mơ	Thành viên Ban Kiểm soát	350.000	125.000
9	Nguyễn Tuấn Anh	Thành viên Ban Kiểm soát	600.000	300.000
	Tổng		6.650.000	3.325.000

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC))

6. Phương pháp tính giá:

6.1. Giá trị sổ sách

Giá trị sổ sách của cổ phiếu CDO tại các thời điểm 31/12/2012, 31/12/2013 và 31/12/2014 như sau:

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Tổng vốn chủ sở hữu (A)	13.521.621.651	15.275.339.594	203.170.993.768

Số lượng cổ phần đang lưu hành (B)	1.800.000	1.800.000	20.000.000
Giá trị sổ sách mỗi cổ phần (C) = (A)/(B)	7.512	8.486	10.158

6.2. Phương pháp định giá

✚ Định giá cổ phiếu theo phương pháp P/B

Theo phương pháp này, giá một cổ phiếu của công ty được tính theo công thức:

$$P = BVS * P/B \text{ bình quân}$$

Trong đó:

P: Giá một cổ phiếu (theo phương pháp P/B)

BVS: Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu

P/B bình quân là giá chia cho giá trị sổ sách bình quân được tham chiếu từ các Công ty cùng ngành có cùng điều kiện và quy mô kinh doanh tương ứng với Công ty đang niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Thành phố HCM/Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội. Giá trị sổ sách và P/B một số doanh nghiệp mà tác giả lựa chọn có quy mô tương đương với công ty và hoạt động trong các ngành tư vấn thiết kế, thương mại vật liệu xây dựng và kinh doanh khách sạn để có thể đại diện cho tất cả ngành nghề mà Công ty đang hoạt động. Bảng tham chiếu như sau:

Tên Công ty	Sàn giao dịch	SLCP đang lưu hành ngày 31/12/2014	Vốn CSH ngày 31/12/2014	Giá trị sổ sách ngày 31/12/2014	Giá cổ phiếu ngày 22/01/2015	P/B
		(1)	(2)	(3)= (2)/(1)	(4)	(5)=(4) /(3)

Tổng công ty Tư vấn thiết kế Dầu khí - CTCP (PVE)	HNX	25.000.000	318.443.678.091	12.738	10.800	0,85
Công ty Cổ phần Chương dương (CDC)	HNX	15.706.406	253.247.303.818	16.124	9.700	0,60
Tổng công ty cổ phần Đầu tư xây dựng và thương mại Việt Nam (CTX)	HNX	26.353.800	520.192.901.999	19.739	10.100	0,51
Công ty Cổ phần Hoá An (DHA)	HSX	15.119.946	311.941.982.441	20.631	14.600	0,71
Bình quân						0,68

(Nguồn: Website của HNX, HSX)

Giá trị cổ phiếu theo phương pháp P/B như sau:

CHỈ TIÊU	GIÁ TRỊ
Vốn chủ sở hữu	203.170.993.768 đồng
Số lượng cổ phiếu lưu hành	20.000.000 cổ phiếu
Book Value 31/12/2014	10.159 đồng
P/B tham chiếu	0,68 lần
Giá cổ phiếu theo phương pháp P/B	6.908 đồng/cổ phiếu

✚ Giá trị cổ phiếu theo phương pháp P/E

Theo phương pháp này, giá một cổ phiếu của công ty được tính theo công thức:

$$P = EPS * P/E \text{ bình quân}$$

Trong đó:

P: Giá một cổ phiếu (theo phương pháp P/E)

EPS: Thu nhập bình quân trên mỗi cổ phiếu

P/E bình quân là giá chia cho thu nhập cơ bản bình quân được tham chiếu từ các Công ty cùng ngành mà Công ty có cùng điều kiện và quy mô kinh doanh tương ứng với Công ty đang niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Thành phố HCM/Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội.

EPS và P/E một số doanh nghiệp mà tác giả lựa chọn có quy mô tương đương với công ty và hoạt động trong các ngành tư vấn thiết kế, thương mại vật liệu xây dựng và kinh doanh khách sạn để có thể đại diện cho tất cả ngành nghề mà Công ty đang hoạt động. Bảng tham chiếu như sau:

TÊN CÔNG TY	SÀN GIAO DỊCH	SLCP ĐANG LƯU HÀNH NGÀY 31/12/2014	EPS 2014 (F)	GIÁ CỔ PHIẾU 22/01/2015 (ĐỒNG)	P/E (LẦN)
			(1)	(2)	(2)/(1)
Tổng công ty Tư vấn thiết kế Dầu khí - CTCP (PVE)	HNX	25.000.000	1010	10.800	10,69
Công ty Cổ phần Chương Dương (CDC)	HSX	15.706.406	504	9.700	19,25
Tổng công ty cổ phần Đầu tư xây dựng và thương mại Việt Nam (CTX)	HNX	26.353.800	1121	10.100	9,00
Công ty Cổ phần Hoà An (DHA)	HSX	15.119.946	986	14.600	14,81
Bình quân P/E					13,44
Trung vị P/E					12,75

(Nguồn: Website của HNX, HSX)

Chỉ số P/E tham chiếu để định giá được chúng tôi sử dụng chỉ số P/E tại thời điểm 22/01/2015 đối với 04 công ty hoạt động với quy mô và ngành nghề gần giống với CDO. Số liệu được chúng tôi lấy theo số liệu báo cáo kiểm toán hợp nhất của công ty tại thời điểm 31/12/2014. Đối với một số công ty chưa có báo cáo năm 2014, chúng tôi sử dụng EPS 4 quý liên tiếp để tính P/E. Theo số liệu tham khảo ở trên, dựa trên quan điểm thận trọng chúng tôi cho rằng mức P/E tham khảo là 13 lần.

Giá trị cổ phiếu theo phương pháp P/E như sau:

CHỈ TIÊU	GIÁ TRỊ
Số cổ phần phổ thông lưu hành	20.000.000 cổ phần
Lợi nhuận dự kiến năm 2015	39.927.245.842 đồng
EPS (F) năm 2015	1996 đồng/cổ phần
P/E tham chiếu	13 lần
Giá cổ phiếu CDO theo phương pháp P/E	25.948 đồng/cổ phiếu

✚ Tổng hợp kết quả định giá

Giá cổ phiếu của Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị được ước tính là trung bình cộng gia quyền của 02 mức giá với tỷ trọng giá tính theo phương pháp P/E là 50%, tỷ trọng giá tính theo phương pháp P/B là 50%. Trên quan điểm thận trọng và xét yếu tố thị trường cũng như cân nhắc rủi ro trong phương án đầu tư của Công ty, chúng tôi chiết khấu mức giá tính được 30% để xác định mức giá chào sàn.

Phương pháp	Tỷ trọng	Giá cổ phiếu (đồng)
Theo phương pháp P/B	50%	6.906
Theo phương pháp P/E	50%	25.948
Trung bình giá		16.428

Căn cứ vào kết quả nêu trên, Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị đề xuất mức giá chào sàn của Công ty trong ngày giao dịch đầu tiên là 15.000 đồng/ cổ phiếu.

7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) không có quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài.

Khi cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) được niêm yết giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quy định hiện hành là 49% theo 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tại thời điểm ngày 31/12/2014, không có cổ đông nước ngoài nào nắm giữ cổ phiếu của Công ty.

8. Các loại thuế có liên quan

Từ 01/01/2014, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 22% trên thu nhập chịu thuế. Ngoài ra, Công ty cũng thực hiện nghĩa vụ thuế khác theo luật thuế hiện hành tại Việt Nam...

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: 14 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04.3577.1968 Fax: 04.3577.1966

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán-Tư vấn Đất Việt (Chi nhánh Hà Nội)

Địa chỉ: P.1047, Số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Phường Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại : 04. 35122655 Fax: 04.35122805

VII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I : Bản sao hợp lệ Giấy CNĐKKD;**
- 2. Phụ lục II : Điều lệ Công ty;**
- 3. Phụ lục III : Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, năm 2014.**

Hà Nội, ngày... tháng ...năm 2015

ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM GIÁM ĐỐC



VŨ ĐÌNH NHÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

BÙI ĐĂNG ĐỊNH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN MINH QUANG



ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
TỔNG GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC
Nguyễn Đỗ Lăng

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO ĐÚNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HẸM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

**CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ
VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ**

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014)

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU
TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

(Quyết định đăng ký niêm yết số 14/ĐQ-SGDHCM của Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14/09/15)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

Địa chỉ: 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội

Điện thoại: 04.3974.4168; Fax: 04.3974.4068; Website: www.cddc.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: Số 14 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04.3577.1968 Fax: 04.3577.1966

Website: <http://www.apec.com.vn>

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông **VŨ ĐÌNH NHÂN**

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc

Số điện thoại: 04.3974.4168